

報告

第2回アグリビジネス教育 国際シンポジウム アグリビジネスの展開と教育

日時： 平成27年2月9日（月）14:00～

会場： 和歌山大学松下会館2階ホール

主催： 和歌山大学

共催： 和歌山大学経済学会

後援： 国際連合食糧農業機関駐日連絡事務所，和歌山県，和歌山県農業協同組合中央会

プログラム：

第一部 講演

『世界の食料安全保障と農業教育』

講演者 Mbuli Charles Boliko 氏

（国際連合食糧農業機関駐日連絡事務所長，以下，ボリコ氏）¹⁾

第二部 パネルディスカッション

『アグリビジネス教育の取り組み状況と課題』

コーディネーター 足立基浩氏（和歌山大学経済学部教授，以下，足立氏）

パネリスト ボリコ氏

倉岡有美氏（農事組合法人古座川ゆず平井の里 総括責任者，以下，倉岡氏）

原康雄氏（和歌山県農林水産部総務課 課長，以下，原氏）

吉村典久氏（和歌山大学経済学部長，以下，吉村氏）

小林大悟氏（和歌山大学大学院経済学研究科1年，以下，小林氏）

遠藤史氏（和歌山大学副学長）による開会挨拶のあと，第一部では，ボリコ氏による講演『世界の食料安全保障と農業教育』を行った。続いて第二部では，足立氏をコーディネーターとして，ボリコ氏，倉岡氏，原氏，吉村氏，小林氏の5名のパネリストで，『アグリビジネス教育の取り組み状況と課題』について，意見交換を行った。以下は，第一部の講演と第二部のパネルディスカッションの要旨である。

1) 参加いただいた方の肩書きについては，シンポジウム開催時のものを参照している。

1. 第一部 講演

ポリコ氏報告では、『世界の食料安全保障と農業教育』との題目で、若者や女性はアグリビジネスへのアクセスが現状不足しており、こうした現状を打破するには、農業技術、法律、金融、マーケティング、政治などを含む農業関連教育を行う必要性があることを強調された。

以下よりポリコ氏の発言内容を掲載する。

ポリコ氏：

皆様、こんにちは。ご紹介いただきましたFAOのポリコと申します。

若いときには名古屋大学で勉強させていただいて、あのときの日本語は結構うまかったんですが、16年間日本から離れまして、全然使う機会がなくてだんだん下手になっていきましたが、帰ってきて1年半ぐらいでこれから勉強し直すつもりで、皆様、50分ほど、下手な日本語は我慢していただければと思います。

きょうのお話ですが、チラシに書いてあるテーマとあまり変わらないと思っていただければと思います。農業と食料というのは、国連から見ると食料安全保障のことです。だから、これは全く同じような話だと思っていただければと思います。

きょうお伝えしたいことですね。まずはこのFAOです。国連の中でFAOの役割とは何かというお話です。それから、世界の食料安全保障とはどんなものか。それに少し時間をかけてお話ししたいと思います。それから、FAOとアグリビジネスですね。きょうはアグリビジネスのお話ですから、FAOのアグリビジネスとはどんなものかという話も少しさせていただきます。それから、アグリビジネスと食料安全保障について少し話して終わりにします。

FAOというのは、まず、国連とはどんなものか。国連というのは結構大きな組織です。四十幾つかの機関があります。でも、大き目に考えると2つに分かれています。まずは、ニューヨークを本部とする国際連合。その事務総長が一番偉い人だと。その下に幾つかの機関があります。英語で言うとFunds and Programs。UNICEFと聞くとファンドですね。WFPと聞くとプログラムですね。UNDPもプログラムです。あるいは、研修・研究所ですね。東京にも国連大学があります。それも1つです。たくさんあります。それから、地域委員会も各地域にありますよね。アジアとパシフィックとアフリカとヨーロッパなどというのがあります。これ全部、国連の事務総長がこっちの事務局長をみんな選ぶんです。

そのほかに専門機関が14ぐらいあります。この中にFAOも入っています。UNESCOもご存じだと思いますけれども、これはパリにあって、WHO、ワールド・ヘルス・オーガニゼーションはジュネーブです。FAOはローマにあります。これが専門機関です。国連と一緒に仕事をしていますけれども、独立しているんです。

その他といましたら、IAEA、アトミック・エネルギーの機関と、WTOもジュネーブ

にありますけれども、IAEA の場合はご存じですか。これはウィーンです。

こういう多目に分かれています。FAO は専門機関です。専門機関というのは、まず、独立している。でも、さっき申し上げましたように、独立したといっても、一緒に仕事をしていかなきゃいけない。コーディネーションが必要です。

特に、食料と農業を担当している機関が3つあります。この3つともローマ、イタリアにあります。

まず、IFAD ですね。International Fund for Agricultural Development, これは一応銀行のような組織だと考えればいいです。この役割です。お金を集めて、あちこちプロジェクトに支援するという組織です。

それから WFP。これはテレビによく出る機関ですが、災害のあったところまで行って、幾ら大変であってもそこまで行って、食料を配る役割です。どうしても、例えば台風があって、でも、次の日に何にも食べるものがない。誰かが人間に食べ物を上げないと、大きな問題が起こる。健康であろうが、死んだりする子供もいる。だから、そういう仕事を担当しているのがこの WFP です。

あとは、よく考えていただくと、普通の人間は、文化から見ても、プライドから見ても、朝起きて、きょうは何を食べるか知らないで、どこかまで行って並んで、自分の妻も子供も並んで、手を出して「お願いします」と言うのは嫌なんです。どこへ行っても、どこの文化でも、そういうのは嫌なんです。できるだけ自立した生産、もしくは、自分で食料生産しなくても、ちゃんとした仕事をして、収入を得て、自分のお金を使って買うのが「ああ、私は人間だ」と感じるようです。それを担当するのが我々のすてきな FAO です。

この機関は、あまり長く話さなくていいと思いますけれども、1945 年設立。ですから、(創立記念日の)10月16日は毎年、世界食料デーになっています。加盟国としては196カ国です。EC も入っています。今の職員は3,400人ぐらいです。その中に、残念ながら、日本人は50人ぐらいしかいないです。この後またその話にも入りますけれども。

FAO の業務としてはどんなものかというところです。

まずは、栄養状態の改善です。それから、農業生産性の向上です。これは特に途上国中心です。途上国の中でも、農村に住んでいる方々ですね。そういう方々に、できるだけいい生活を。

そうすれば、さっきも申し上げましたように、人々の食料援助への依存を減らすようにする。

当然、回復力もとても大事です。世界には、幾ら我々が頑張っても、何らかの災害は起こります。食料危機が起こる前に予防が必要です。予防できるところがとても多いです。ですから、我々はそういう予防のところずっと仕事をしていて、そういうのはテレビに出てこないんです。テレビに出た場合でも、夜の1時ごろだとか。ところが、災害があると一日中そればかり見せて。そうしたら、WFP, UNICEF が出てきます。でも、予防がとても大事

です。予防ができないところもありますよ。我々は、地震が来るよとわかって、津波が来るよとわかって、とめることはできないんです。台風がこの方向でもうすぐ来るよと言われても、何もできないです。ところが、準備ぐらいはできるんです。そこの準備はどうすればいいか。それから、早期警戒といえますか。自分でも読めない漢字がたくさんありますから、許してください。英語で書いて、うちのスタッフに日本語に訳してもらったということで、読めるものは読めますけれども、読めないものもたくさんありますから、申しわけありません。これも大事ですよ。早いうちに何かしようと。これがFAOの役割です。

この3つの主な役割は、できるだけこういう天然資源の持続的管理と利用ができないと、大きな災害が起こってきますから、これも大事です。

この4つがFAOの役割だとわかっていただければと思います。

結構大きな組織です。本部はローマ、イタリア。それから、地域事務所5カ所。バンコクのも日本人が代表になっています。小沼さん。それから、地域支所が9カ所あって、今の私のオフィスも含めて連絡事務所が5カ所。それから、国別事務所が79カ所あります。

でも、ここで一緒に30秒ぐらい考えましょう。こういう連絡事務所と、点々でできている国別事務所。どう違うか、わかりますか。地図だけ見て、どう違うかわかりますか。じゃ、私が答えます。この地域事務所はみんな100%開発途上国にあります。ところが、連絡事務所は先進国にあります。というのは、私のオフィスの役割は、そういう先進国とFAOとの関係ですね、そういうサポートを得るように。そうしたら、そのサポートを得たら、こういう途上国、困っている農村の人を助けるようにしている。そこが大きな違いです。もっと詳しくは後で話ができますけれども、時間の関係もありますから。こういう組織が食料安全保障を担当している。

でも、食料安全保障とは何ですか。インターネットでチェックすると、グーグルからでも出てくるんですけれども、長い定義があります。でも、短くすると4つがあります。

まずは、供給可能性です。自分がいる国に、自分がいるところに、どこかに食べ物がほんとうにあるかどうか。これが第1です。

それから、あるだけではなく、自分の手に入るかどうか。入手可能性です。これは幾つかの面があります。スーパーにあるから、私はお金がなくても、どこかへ行って何か盗んでポケットに入れて出るというのでもできます。クパ先生もベルギー、フランスをよく見えていますけれども、そういうのはよくあります。日本では珍しいかもしれないですけども、あそこへ行くとよくあるらしい。

ですから、それはできるだけいいアクセスを。それから、経済的に、さっき申し上げましたように、自分で仕事をして収入を得て、そのお金を使って買うと。それから、社会的なアクセスもあります。というのは、社会の好みのことです。例えば、日本人はご飯が大好きです。あまりにも好きで、朝は朝ご飯、昼は昼ご飯、晩は晩ご飯。ところが、誰か急に来ても

日本人は、ご飯はもういいから、これからはパン。朝はパン、昼はパン、晩はパン。食べられますよ、十分には。でも、不安です。ご飯おいしいなど。そういう好みも食料安全保障の定義に入っています。

それから、栄養性です。英語では Utilization といいますが、栄養性のことです。どう使っているか。自分はお肉が好きですから肉ばかり食べて体を壊すのはだめです。

それから、きょうはあって、1週間ぐらいいはあって、1カ月ぐらいいはあって、あと2カ月何もないと、不安定ですね。安定性も大事です。

この4つがそろると、食料安全保障ができていますと考えられます。その中の1つだけでも抜かすと不安だと。食料安全の定義までは行けない。大変です。

これは一緒にチャレンジしてみましょう。この世界の中にみんなが食べられるような食料は十分にありますか。十分にありと思う方はいらっしゃいますか。世界の中に十分に各人間が食べられる食料はあると思う方はいらっしゃいますか。1人だけですか。じゃ、足りない。オーケー。どうもありがとうございます。

ここは幾つかのデータを見てみましょう。まずは、足りるかどうかわかるのは、世界の人口にどれくらい必要か。需要量といいますが。それから生産量を比べてみます。それから、国連の国々が集まって、いわゆる安全在庫率の基準を決めています。18%くらいあれば安全だと。それ以下だと困る。その3つのデータを一緒に見てみましょう。

これが、緑の線が需要量です。黄色いと言ってもいいかと思うんですけど、これが生産量です。よく比べてみると、同じくらいじゃないですか。それから、さっきこっちの線が飛んじやって申しわけございませんが、ほんとうの……。とにかく基準はこっちです。18%くらい。と見ると、ほとんどは超えていますよ、ずっと。ですから、在庫量も基準を上回る。それから、需要量と生産量はほとんど同じだと。大幅に考えると、ほんとうはこの世界の中にみんなが食べられるような食料はあります。

それで終わりではないんですよ。ありますけれども、これもごらんください。地域によって栄養不足人口が変わってくるんです。全然違います。別にこのデータはほとんどここだけで、これがわかっていたら十分だと思います。

だから、答えは、十分にあります。けれども、所によっては十分に食べていない人間もいる。毎日ほんとうにおなかがすいて、寝るしかない。私はそういうのを見たことがあります。でも、一緒に考えましょう。十分な食べ物は我々が一生懸命生産している。でも、何も十分に食べていない人間がまだたくさんいる。その食べ物はどこへ行っているのかなと考えてみましょう。どこへ行っていますか。

このデータ、栄養不足で困っている人間。1か2か3、どちらですか。1だと思ふ方。じゃ、2だと思ふ方。たくさんいらっしゃいますね。3だと思ふ方。私はたまたまFAOで仕事をしていますから、知っています。FAOで仕事をしていなければ多分知らないかもしれない

です。ほんとうはこれです。2です。こっちのほうが多かったですよね。おめでとうござい
ます。これは、世界の9人のうち1人が十分に食べていない。アフリカのほうへ行くと、4
人のうち1人。4人家族の中で3人は食べますけれども、1人は苦しんでいる。大変なこと
です。

いかがでしょう。その8億500万人の中の3分の2はどこに住んでいるか。アフリカだと
思う方。アジアだと思う方。ラテン・アメリカだと思う方。南米。これはアジアです。ほん
とうに食べられない人間がアジアに大勢住んでいます。これは人数からですよ。人数だけで
考えるとアジアですけれども、これですね。どうですか。割合から考えると、どこが多いで
すか。さっきのデータから考えても。出ていたんですけれども。1。2人。2。誰もいません。
3。みんなそうなんです。そうです。やっぱりあそこですね。大変です。4人のうち1人が
食べられない。さっきのデータでも出ています。

どうしてそんな大勢の人々が十分に食べられないか。いろんな原因がありますけれども、
まずは貧困です。収入が足りなくて、必要な食べ物を買うことができないんです。苦しいん
です。この写真を私はよく、これはグーグルにもこっち側の写真が。あの子供はエチオピア
です。あの子供は病気ではないんです。もう二、三週間ぐらいあまり食べてない子供です。

それから、貧困の上に、こういう新興国もあります。この国々がブラジルとロシアとイン
ドと中国と南アフリカです。経済的に頑張って頑張って頑張って、どれぐらいかできていま
す。ほんとうに一生懸命。

ところが、収入のなかった人間に収入が入ってくると、今度はどんどんどんどん食べてし
まうんです。必要以上に食べてしまう場合があります。中国だけご覧になると、1980年
にはこれぐらいの、14キロぐらいのお肉を1人が食べていたんですけれども、20年後、それ
の4倍ぐらいです。肉ばかりです。

このデータもご覧になると、ほとんど下のところですね。BRICSという国の確率。下を
見ると、BRICSの国ですね。これからまたどんどんどんどん上がっていくんです。1人が食
べる食料です。上がっていくんです。必要以上に食べる場合が多いんです。

これを私はよく子供に見せていますけれども、これはケーキか果物か。ケーキを食べれば
いいけれども、果物のほうがいい選択なんじゃないか。これは子供によく見せています。

もう1つの理由はバイオ燃料です。食べ物をたくさん生産して、その一部は、人間が食
べるんじゃなくてバイオ燃料を生産する。そうしたら、そういう競争ができてきます。このバ
イオ燃料を見ても、どうしても上がっていくんです。

それから、食料価格変動ですね。これはよく変わります。こっちの皆さん、幸いなことで、
私も含めて、我々の収入は価格の上にあります。幾ら高くなっても、文句を言いながらも
買えます。でも、ある人はその6か8のところに収入がとまっちゃうんです。それ以上価格
が上がると、きょう買えたご飯があした買えなくなっちゃうんです。これも1つの理由です。

もう1つは、これは自然災害ですか。日本ではよくわかるものですが、幾つかあって、きょうあった食べ物が一瞬、何かあって、次の日に起きたら何も残っていないと。

それから、自然災害だけではなく人為的災害もあります。我々人間も結構やっています。仲よくすればいいのに。これは田んぼのところに、戦争をしていて、何もできなくなっちゃう。我々人間も。これは15歳にもなっていない子供です。学校へ行けばいいのに、戦争をしている。

次の理由です。これが大きな問題です。食料ロスと廃棄です。とても大変なことです。このデータをご覧ください。一生懸命、時間もエネルギーも知識も技術も何でも使って生産します。その中の3分の1はお皿にまでは行かないんです。捨てちゃうんです、我々が。みんな、私も含めて、やっています。どういう意味ですか。これも後で。

これはご存じですか。これだけ。この写真を選んだ理由は、これがあります。これはご存じですか。ハウレンソウです。

リンゴを3個買って、きょう1個食べて、次の次のあさってもう1個食べて、1個忘れちゃって、気がついたら腐っちゃってる。捨てる。簡単に「まあまあ、リンゴ1個だけ。ああ、いいわ」と捨てちゃうんです。ミルクもそうです。よくあります。買って冷蔵庫に入れて、きょう少し飲んで、あしたも飲んで、次も飲んで、次も飲んで、1日か2日ぐらいは忘れてまた飲んで、気がついたら最後の1個はもうだめだ。腐っちゃってる。食べられない。そうすると、平均、それぞれですよ、私だけではなく妻も、各子供も、息子も、娘も、クパ先生も、足立先生も、みんなですよ。毎年ですよ。毎年80キロくらい捨てちゃうんです。買いに行つて。一生懸命仕事をして、自販機まで行つてお金を出して、車に乗って、あるいは自転車ですーパーまで行きますよ。うちまで持ってきます。その3分の1を我々は捨てます。リンゴ1個だけ、これは一口だけで、まあ、いいわと。でも、それを掛ける何億人かに考えてください。私だけではなく何億人か、同じときにそんなことをしているんです。

これはハウレンソウですけども、うちの話です。うちの台所に行つたら、ごみ箱にこういうのがあるんです。これです。我慢できなくて、拾って洗って、この下の根っこの部分だけ切つて、これを切つて、こういうのができました。このハウレンソウはごみ箱にありました。これは妻の許可を聞いて見せました。許可なしでは大変なことになりますから。それを一言でも言うと、どうして捨てたかとけんかになりますから、何にも言わないで、黙って拾って洗って、ずっとこうなつてから見せたんです。捨てたものはこれだと。「えーっ」と。これはたまたま食事のハウレンソウだけで、偶然私が見たものですよ。考えてくださいよ。毎日何回か料理するときにごれぐらい我々は。これですよ。これがだんだんだんだん、4人家族だと1年以内に80キロ掛ける4です。6人だと80キロ掛ける6です。捨てています。気をつけましょう。

いろいろできます。皆さんと同じように、興味を持つ必要があると思います。知識を増や

して、いろいろ調べて。

それから、どうしてこんな問題が起こるか。さっきも申し上げましたけれども、それぞれご飯、きょうは一口だけでもいいんじゃないかと。でも、それと同時に、毎日二、三回、同じことを思っている人間が何人いるか。毎日毎日何人がその一口を捨てているか。そうしたら、我々の3分の1の生産が無駄になってしまうし、必要以上にスーパーへ行って買うと何が起こるか。私は時々、仕事のお弁当、夜の7時か7時半に買いに行く場合があったんです。行くと、500円のお弁当が200円、すぐ値段が下がるんです。でも、早いうちにたくさん買おうとすると、値段は上のほうですよ。というのは、科学的に証明されているのは、我々がほんとうに必要なだけ買おうと、必ず値段が下がるし、価格が下がるんです。でも、どんどん買おうと、価格に影響があります。上がるんです。どうして我々はそんなにたくさん買わないといけないのか。1つは、私も含めて、妻は私が朝ご飯を十分に食べてからスーパーへ行ってくれと言うんです。おなかがすいてスーパーへ行くと、言われたよりは二、三倍ぐらい買ってしまうんです。何でもおいしく見えますから。そうです。気をつけましょう。

募金する方もいらっしゃるけれども、支援を行っている団体もいらっしゃるんですが、これはさっきも申し上げましたように、3,400人のFAOの職員の中には日本人は50人しかいないんです。日本人にもほんとうは来てほしいんです。ここに来る前は雇用のチーフだったんです。一生懸命日本人を探しましたけれども、来ても1年、2年で出ちゃうんですよ、いろんな理由で。できるだけ準備して、来ていただきたいと思います。

3点目に入りますが、この主な考え方は、最初からも申し上げましたけれども、発展途上国を中心ですね、FAOの役割としては。その中でも農村の貧困層の生活改善を担っています。これがこの組織の主な役割です。これがどうしてそんなに必要かという、開発途上国では人口の7割が農村に生活していて、そこでは農業が主な産業になっています。

FAOのアグリビジネス、これはチェーンの全体です。農場から食卓までです。全部のチェーンを見ます。全てカバーします。そこが、農業が広く雇用機会と収入源をもたらすものです。とても大事です。そこは、使うものが、その原料が腐敗しやすいんです。それから、品質も変わりやすいんです。そうしたら、ほんとうに気をつけて、よく考えて仕事をしていないと、大きな被害が起こります。長もちが難しいということです。したがって、政府も我々消費者を守らなきゃいけないんです、我々の健康を。この環境も守らないといけないんです。そうしたら、その法律が結構厳しいんです。そういう中でアグリビジネスが動いているんです。そうしたら、成功の鍵は何ですか。パートナーシップです。「私はアグリビジネスの専門家だから私が」と。じゃなくて、みんなと話し合っ。このパートナーシップがなければ、このチェーンがなければ、何にもできないんです。パートナーシップがキーワードです。成功の鍵です。

我々のプログラムは、まずは特にアドバイスです。結構大きなプログラムがFAOにあり

ます。アドバイスです。競争が難しいですからね。特に家族農業がよくありますけれども、弱いんです。何らかの方法で知識を増やさないと、いいアドバイスを与えないと大変です。それから、トレーニングがとても大事です。これを担当している人にも、ここに来る前に、金曜日にはスカイプで1時間ぐらいディスカッションしたんです。もし和歌山大学が興味があれば、当然貢献させていただきたいと言っていました。だから、後でご紹介します。結構いい人ですから。大学で教えた経験もありますから。頭のいい人です。スペイン語が母国語で、英語もよくできる人です。

日本政府でも考えています。これがどれぐらい大事かわかっていて、開発途上国でのフード・バリュー・チェーン、そこに集中して、できるだけ支援したいと、日本政府も言っています。それぐらいわかっています。後でもパネルディスカッションのときに少しお話ししたいと思います。

最後の点。これは当たり前でしょうと言われるかもしれませんが。食料安全保障にはアグリビジネスがとても重要だと。でも、生活するためにはインフラの整備が必要だと。これも、いい道路、鉄道、電気などがないと、我々のようなところは、幾ら頑張っても無駄です。食料ロスになっちゃうんです。でも、これだけでは不十分ですよ。大きな問題があるけれども、我々があまり気をつけていないところが多いです。1つは、若者の役割です。それから、女性です。ここをよく気をつけないと、幾ら頑張ってもうまくいかない場合が多いです。

若者のことをよく考えてみましょう。特に、途上国には若者が多いです。経済に十分に貢献しているんです。しかし、こんな点が幾つかあります。まずは、十分な教育を受けていない。十分な教育を受けないと、トレーニングしにくいんです。幾ら教えても、読めないとか、情報を聞いても判断できないとか、問題です。それから、農地へのアクセスですね。金融サービスへのアクセスですね。信用されないんですよ。ほとんどみんな、若者はリスクが高いと思っていますから、何もしてあげないんです。これも見せて、これも見せて、お父さんのこれも、指導教官のこれもこれも、時にはそれが全部そろっても、まだだめだと。どこの国でもよくあります。マーケットへのアクセスですね。それから、政策対話。話すときにいろいろ決めますけれども、若者のことも、我々のような年寄りが彼らのことを決めるんです。気がついたら、我々が考えたことと向こうが期待することが全然違うんです。うまくいかないんです。どうしてそんなに信用されていないのか。

それから、女性です。女性は家族農業には結構大きな役割があります。大きな役割といっても、ほんとうは生産の能力は女性と男性は全然変わらないんです。能力としては。ところが、実際の生産性が、男性は高く、女性は低い。どうしてか。能力があるのに。同じことでしょう。種子、肥料などのようなインプットへのアクセスは難しいです。教育も問題です。ほとんど、男性より半分ぐらいしか教育を受けていないんです。情報、そういういろんなサービスへのアクセスが少ないです。農地へのアクセスも問題です。「主人の許可がない」と。

同じ、金融サービスも問題だと。

これからビデオを流したいと思います。これは英語ですけれども、データは皆さんわかると思いますので、ご覧ください。ここで終わりたいと思いますから。女性の役割がどれぐらい必要か。

（ビデオ上映）

ポリコ氏：

実際に女性に十分なサポートを与えると、食料生産が20、30%ぐらい上がります。じゃ、きょうはこれで。どうもありがとうございました。

第二部 パネルディスカッション

足立氏：

よろしく申し上げます。

それでは、後半パネルディスカッションということで、これから、大体大きなテーマは30分ちょっとずつ、3つですね、5時ぐらいまでおつき合いいただけたらと思います。

前段でポリコさんのお話、国際連合での大変さまざまな活動、そしてアグリビジネスという取り組みについてのご示唆をいただきました。ユーモアたっぷり楽しい1時間でありました。どうもありがとうございました。

これからはパネルディスカッションということで、アグリビジネス教育、和歌山大学経済学部の今後、についてなどをテーマにしたいと思います。私たちは、この2年ほどアグリビジネスの授業をやってまいりました。和歌山大学は農学部がございません。ただ、一方で農業教育というのは非常に大事であり、脚光を浴びています。現在、我々はこのアグリビジネス教育を展開していこうということでやっております。もちろんシステム工学部ですとか教育学部でもそういった動きがありまして、将来的には大学を挙げて教育をやっていきたいのですが、今回特に「アグリビジネス教育の取り組み状況と課題」ということでお話をいただきたいと思います。

3本立てのテーマですけれども、最初に自己紹介をお願いしたいと思います。改めまして、まだ自己紹介をされていない方のお話をしていただきたいと思います。その後に、実は本年度は大学生がアグリビジネスで農場を借りて、サツマイモを育てて、それを栽培して、販売しましたが、その取り組みについてご報告申し上げたいと思います。果たして幾らの売り上げがあったのでしょうか。まず、この点についての報告を小林君にしてもらいたいと思います。その後に、和歌山でのアグリビジネスをどのように発展させるのか、これが第2テーマになります。これはパネラーの皆さんと一緒に考えていきたい。最後が、和歌山大学への期待、つまり、大学教育としてどういったものが期待されるのかについてお話をそれぞれいただく。この3つのテーマですね。大学生が発表して、その後、和歌山県のアグリビジネス、

そして大学への期待、この3つについてこれからお話ししたいと思っています。

まずは、倉岡様から、自己紹介や取り組みを兼ねてプレゼンをお願いしたいと思います。きょうは古座川からお越しいただきました。皆さんご存じのゆず平井の里で大活躍されているということですが、取り組み内容を含めた自己紹介をお願いいたします。

倉岡氏：

初めまして。古座川ゆず平井の里の倉岡といいます。

私たちは農業と、加工品を30品目ほどつくっています。農業は、ユズを栽培している農家さんが95名ほど古座川町にいます。

古座川のユズは、栽培しているところが山の中なので、寒暖の差が激しいところでつくられています。急傾斜地です。なので、お茶なんかもそうですけれども、ユズの香りがよいとされています。

古座川はこんなところですよ。平井というところは国道371号線の一番端っこの集落で、この集落の端っかが最後で、国道というんですけれども、残酷の酷と書くんじゃないかというぐらい細くてくねくねした道の先にあります。

これが集落の様子です。人口が140人ぐらいで、世帯は77世帯ですけれども、昭和30年後半からユズが栽培されました。ちょうど10年おきぐらいに、51年には生産組合ができて、60年には加工が始まって、平成13年には大豊作になって、売り先が、それまで順調だったんですけれども、ユズが全く売れないというようなときを迎えて、平成16年、このままではユズを切ってしまう人もたくさん出てくるし、どうしたらいいのかということで、集落のみんなが話し合いを始めて、それで、平成16年に主に4つの団体、古座川ゆず平井婦人部、生活改善友の会、ユズをつくる生産者、それから柚子産業振興と過疎を考える会という団体が主になって古座川ゆず平井の里ができました。平成16年4月1日には設立総会をしています。

現在の活動施設です。平成17年に建てられましたので、約10年、1億2,000万ぐらいの加工場を、国の補助金をいただきながら建てました。

加工場の様子です。瓶詰めのジュースもつくりまして、よもぎ餅をあんこを入れてつくったり、ユズのパウンドケーキなんかも焼いたりすることができます。

現在92名の組合員さんがいるんですけれども、理事さんがその中から11名選ばれて、そこで働く若い人たちが22名ほどいます。若い人たちとおばあちゃんたちですね。5つのグループから構成されています。

売り上げが、昨年度は1億4,500万円になりました。そのうちの29%が一般のお客さん、直接の販売です。業者さんの販売が58%。委託販売、売れたら代金が回収できるという販売が9%になっています。

これが年間の売り上げの推移です。7、8と、11、12でぐっと背の高いのがわかっていた

だけだと思うんですけども、お中元とお歳暮を軸にして忙しい時期があります。

11月には収穫と加工ですね、搾汁作業もやります。このときが従業員の数が一番多くて、30人から40人ほどの地元の雇用があります。

よそからもお客さんがたくさんお見えになってくれるので、そういう方たちにも少しでも平井にいていただくということで、隣にある学校の図書室を改装して体験交流施設ゆずの学校というのをつくっています。

これは、ユズ製品を買っていただくことができます。伝承料理とか郷土料理のうずみもここで食べていただけます。ここでは、地域のご要望にお応えして、年忌とか法事の料理を頼まれば、ご注文いただいでつくるというようなことをしています。

体験交流です。園児の収穫体験とかも受け入れています。

大学生の収穫ボランティア、お取引先様からの従業員の研修なども受け入れをしています。

私たちは古座川には何にもないと思っていて、よく叱られるんですけども、何もないから大事なものが見えてくるんじゃないかということで、森を守る人たちがいるから川にきれいな水が流れるし、1,000年ある歴史の日本ミツバチの養蜂をする人たちがいるから農業もやっていけるのだと思っています。それを大切にしながら、持続可能な地域づくりを目指しています。

栽培も、環境に優しいということで、循環型農業。

ユズは絞った後に果汁と皮に分けられるんですけども、搾りかすを堆肥化しています。それを畑に戻すことでミミズがいっぱいできる土になります。その土でできた、ユズだけじゃなくて大根とかタマネギを使って加工品を数多くつくっています。

とはいうものの、高齢化してきていますので、やめていく農家さんが少しずつ出ています。その農地を職員が引き受けながら、次のつくり手を探すというようなこともやっています。現在4反ほどユズ園もつくっています。

価格を少し安定させて、ずっと買い取り価格を変えないできているので、農家さんが安心してつくってくれるようになりました。それで、若い人たちも副業にということで、ユズの苗木を植えておこうかというようなことが増えてきて、5年ぐらいの間に、栽培面積も、一旦は減っていたものが、以前のように16ヘクタールぐらいになっています。

平井の里で、加工品だけをつくるんじゃなくて、農業も持続させながら、できれば私たちにしかできないような、ユズと、プラスいろんな地域の農作物を使って、特徴のある加工品ができればと考えています。でも、シンプルな加工品をつくっていきたいと思っています。

生産と搾汁と加工、それから販売を私たちがすることで、若い世代の人たちに平井の里に興味を持っていただければと考えています。

ネット販売、「古座川 ユズ」で検索していただくと、私たちのホームページを見ることができますし、日々のことはフェイスブックでアップさせていただいていますので、ぜひ見

てください。

これが地域のお母さんたちです。ものすごく高齢化していますので、いろんな問題がいっぱい出てきています。でも、敬老会にお弁当が欲しいとか、みんなでお茶を飲みたいとかというようなときには、さっきのゆずの学校に集まって、みんなでワイワイガヤガヤ、「どうしたらいいやろう」「それは平井の里でできるよ」というようなことを考えながら、楽しく暮らしていくということを目的にしています。

これは去年の秋に10周年をお祝いする会をさせていただいたんですけれども、高齢になっていますので、みんなが少しでも楽しくなればということで、紀の川市出身の歌手の人も呼んだんですけれども、この後みんな歌が歌いたいということで、おばあちゃんたちがこの1年先にみんなで合唱するようなことにならないかということでコーラスグループを結成して、毎月1回、みんなで歌の練習をするというようなことをつい先日、決めることができました。

このときは郷土料理をみんなで食べながら、頑張ってこられた人に表彰状、感謝状を渡して、今まであったのは皆さんが頑張ってこられたからやということで、若い人たちがおもてなしをするというようなことをさせていただきました。

農家の皆さんたちが一番喜ぶことは何やろうと考えたときに、みんなが住んでいる集落が何年も何年も続いていくことやと。一番いいのは、子供の声を聞くことができれば一番喜んでくれるんじゃないかなということで、私たちはこの先の10年、どうやったら地域のためになるかというのを考えて事業を進めていきたいと思っています。

足立氏：

どうもありがとうございます。まさに、アグリビジネスのさまざまなヒント、そして地域づくりのヒントが詰まっていたようなプレゼンでした。どうもありがとうございます。

それでは、続きまして、和歌山県原さんからお願いします。

原氏：

県の農林水産総務課の原と申します。よろしくお願いたします。

私の課では「6次産業の推進」ということをやっております。きょうはアグリビジネスということですので、それと非常に関連のある「6次産業化」を進めるためどういう取り組みを行っているかについてご紹介したいと思います。

まず、「6次産業化」ということですが、こちらにお集まりの皆さんはよくご存じかと思いますが、1次産業、2次産業、3次産業、これが連携して6次産業。これは、基本的には農家の経営の多角化であるとか、農家収入増を目指すということが目的です。こちらの図をみていただきたいと思います。1次+2次+3次と表示していません。全部足すと6になるんですけれども、あえて1次×2次×3次にしています。これは、農家に参加していない、つまり1次産業がゼロであれば、答えはゼロになります。足し算だと5になります。そこで、

1次産業の皆さんが中心なという意味で、「1×2×3」という表現をしています。

その下をご覧ください。6次産業化の仕組みについて表現しています。これもご説明するまでもないのですが、農林水産業の皆さんが2次産業、3次産業の皆さんと連携して新しい商品・サービスを開発していく様子を表しています。後のテーマにもなっておりますけれども、大学との連携も非常に重要になってきます。

6次産業化の市場規模ですが、国レベルで見ますと、1次産業というのは今10兆円ぐらいの規模がございまして。それから、食品関連の2次と3次産業をあわせると約90兆円で合計100兆円あると言われております。1次と2次・3次、ここがうまく連携して新しい商品になっていく「価値連鎖」と記載してあるこの部分が6次産業化の市場規模を表しています。これが現行1兆円ということですが、国は平成32年に10倍の10兆円にしたいという目標をたて6次産業の推進が図られているところであります。

実はこういった国の動きが始まる以前から和歌山県は6次産業化の推進に取り組んで参りました。具体的に言いますと、平成21年度から平成24年度にかけて「新農林水産業戦略プロジェクト推進事業」という長い事業名ですが、この事業を通して6次産業化による新商品の開発に対して様々な支援をしてまいりました。その結果、18のプロジェクトを支援し、36の新商品が開発されたという実績がございまして。こちらにいくつか例を掲げてあります。かなりのヒット商品も生まれてきているところであります。

これが平成24年度に終わりましたが、引き続き、後で紹介いたします「6次産業化ネットワーク活動推進事業」という新たな支援制度を立ち上げ支援を継続してきています。

6次産業化に至るまでいろんなプロセスがあります。左から、まず「構想の具体化」ということで、農家の人が、どのような商品を作るかについて考える段階です。その次に事業内容や販売・資金をどうしていくかについて具体化していく段階。その後は、事業計画の認定というのがあります。これは、どういった商品を開発して、資金はどのようなふうに入れて、そして、販売はどのようにしていくかといった詳細な計画をたてて、これを国が認定する制度でございまして。国が事業計画をチェックしてくれるものです。この認定を受ければ、補助率が高くなるといったメリットもあります。

次は計画に沿って事業を実施する段階で、補助金をもらえるものはもらっていくという流れになります。これがなかなか農家の方だけではできないと思います。

そこで、和歌山県では6次産業化サポートセンターというのを設置してございまして。どういう活動をしているかという点、6次産業化の相談に対応する「プランナー」を配置しております。彼らが中心となって、農家の方から、「こういうことをやりたいが、どうすればよいか」とか、「このアイデアを実現するにはこんな技術が必要だが何とかならないか」といった事業構想の段階から、開発した商品の販路拡大の方法まで様々な相談に乗らせていただいております。もちろん、1次産業、2次産業、3次産業の皆さんのマッチングの機会をつくっ

たり、研修もしたりとか、そういうこともここでやっております。

次に、現在おこなっています6次産業化推進のための支援についてお話しします。

こちらに、その一覧を表示しています。いろんなものがありますが、特に私どもの課でやっているのは、一番上に表示している「6次産業化ネットワーク活動推進事業」です。これは新商品の開発や販路開拓、人材育成、施設整備など切れ目無く支援していこうというものです。これについては、後で詳しくご紹介します。次に「農林漁業成長産業化ファンド」、これは実は県の事業ではありませんが、市中の銀行がこういったサブファンドを作り経営支援や出資を行うという支援制度です。その他にも、農家民泊や市民農園開設のための支援や山村地域の資源を生かした加工品の開発に対する支援など様々な制度を用意しています。また、商工部関係では、中小企業元気ファンドとか農商工連携ファンド、こういった支援制度も活用していただくことで、6次産業化を目指す皆さんの様々な要望に応じていくという体制ができております。

さて、我々が担当しています「6次産業化ネットワーク活動交付金」についてご紹介します。これは事業構想の段階から、ハードを整備して本格的に生産し販路を拡大していく段階まで切れ目無く支援していくという制度になっています。こちらをご覧ください。6次産業化の手順に沿って見ていきますと、まず新商品の開発に取り組みたい、新商品ができたので販路開拓したいといった段階では、試作品の製作やパッケージデザイン作成、商談会等への出店を始めかなり幅広い分野の支援を受けることができますようになっていきます。

次は事業計画を作成する段階です。この事業計画は、正式には「総合化事業計画」と申しまして、先ほどご説明したとおり、計画の妥当性について国の認可を受けていただくこととなります。計画作成は非常に難しい作業ですので先ほどご紹介しました6次産業化の相談に応じるプランナーが皆さんと膝を突き合わせていろいろ細かいアドバイスをさせていただく体制ができております。最終的には新しく加工場や販売施設等を整備したいという場合が出てくるかと思えます。それに対しても、こちらに記載していますとおり支援を受けていただくことができます。

それから、ファンドですが、これは、先ほどご紹介したように県の事業ではないのですが、県内にもサブファンドが立ち上がっており出資、経営支援という形で支援が行われる体制も作られています。

ちょっと駆け足でご紹介して申しわけありませんでした。6次産業化というのは、いわゆる農林水産物をそのまま売るのではなくて付加価値をつけて売る。その結果、農家の皆さんの所得の向上につながり、また、雇用ということにも非常に大きく貢献するものです。県でもかなり力を入れてやっていきたいと思っています。そして、今日、このシンポジウムに参加させていただきました。いろいろ勉強させていただいて更に6次産業化の推進に取り組んで参りたいと思っています。

よろしく願いいたします。

足立氏：

どうもありがとうございました。県のさまざまな支援策、そして6次産業というものに対する注目の高さをお伺いできたように思います。

それでは、吉村先生、一言。

吉村氏：

経済学部長の吉村でございます。本日はご参加いただきまして、どうもありがとうございました。

私は、大学の授業では経営戦略論を教えております。その観点から非常に注目を浴びている農業ビジネス、その仕組みについて関心を持っておる関係で本日、参加させていただいております。

戦略論にくわえまして、企業経営を進めていくための器、仕組みについても関心を持っております。協同組合のような形がいいのか、それとも株式会社といったものがあるのか。先ほどお金の集め方という点について県からのご説明もありましたけれども、リスクとリターンの関係をどうするんだといった点は器の議論が非常に重要になってくるかと思っておりますので、そういったところにも関心を持っております。

また、先ほどボリコさんから、アフリカでは4人のうち1の方が飢餓で苦しまれておるといった話がありました。そういった大きな社会的課題をビジネスでどう解決していくんだという、社会的企業というものも最近注目を浴びております。そういったところにも非常に関心を持っております。農業のビジネスというのはこれら全てがかかわってくるところでございますので、きょうのシンポジウム、自分自身も楽しみにしております。

本日はよろしく願いいたします。

足立氏：

どうもありがとうございました。経営戦略の立場からアグリビジネスについていろいろコメント等をいただけたらと思います。

それでは、早速ですけれども、第1テーマであります学生の発表です。先ほど冒頭で申し上げましたが、大学生たちがこの1年間アグリビジネスの授業を通じてさまざまな取り組みをしてまいりました。サツマイモを育て、加工し、販売しました。その過程について、大学院1回生の小林さん、お願いできますか。その後、彼の発表に対して、パネリストの皆さんから一言ずつコメントをいただきたいと思っております。

小林氏：

改めまして、和歌山大学経済学研究科1年の小林大悟と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

まず、僕たちが歩んできたプロジェクト型授業を通して学んだことですが、この中

で6次産業というビジネスモデルの実践を行ったんです。その中で、授業の概要といたしまして、まず第1次産業のパート、こちらは休閑地を利用させてもらって、サツマイモを生産・栽培していきました。第2次パートですけれども、地元の和菓子店協力のもと、スイートポテトに加工する。第3次パートで、cafe WITH様と、そして食祭 WAKAYAMA2014にて販売するといった形で6次産業をやっていきました。プラスアルファ、エチオピアから輸入したコーヒーとあるんですけれども、あれは僕らが計画を立てる段階で既にあつたので、学校からの条件としてということです。

次に理念ですけれども、僕はプロジェクトを組む中で、企業の中でも理念というのがあると思うんですけれども、3つの大きな理念がありました。その1つ目に、よく考えて、より早く行動する習慣を育もうと。2つ目に、個人の創造力とチームワークの強みを最大限に生かそうじゃないかと。3つ目が、学生一人一人が責任感を持ちながら行動していこうという、3つの大きな理念がありました。

目的に関しまして、もちろん、6次産業についてやるということで、6次産業について学ぼうと。なおかつ、将来のキャリアビジョンにつなげる学びを得ようじゃないかということが2つの大きな目的となりました。

2014年6月9日、初夏あたりに、まず第1次パート、農作業をやっていったんです。活動内容として、畝づくり、マルチ張り、植えつけ、水やり。そして、その土地に関してイノシシという動物被害があつたんです。だから、そういう意味合いでイノシシ用の柵を設置するといった活動を行ってきました。参加者はこういった計12名。休閑地の場所に関してですけれども、和歌山大学の麓にある梅原地区というところの休閑地を利用させていただきました。栽培面積は20坪で、サツマイモの苗が約200本。それらを全て植えました。

これが畝づくり、それからマルチ張り、農作業の風景です。

こちら辺は少し割愛するんですけれども、これがマルチ張りを終えた後の植えつけ、それから適切な水やり、そして最後にイノシシ用の柵を設置していきます。

とりあえずは第1次パートの畑は完成です。

Day2, 2014年6月23日から10月11日ですけれども、大体夏休み期間中ですね。この間にやったことは、畑での活動内容もあります。その中で、草引きをやったり、水やりをやったり、それらを10名程度の学生でローテーションを組んで活動していきました。その間、農作業だけでなく、連携予定先のcafe WITH様を視察するとともに、連携予定先の紫香庵様、お菓子屋さんですね、紫香庵様との面会を通して、どういった流れでやっていくのかということをお話し合いました。

これが実際の夏季中の水やり、それから草引きの模様です。

それで、収穫祭ですね。2014年10月16日と11月4日、2回に分けて、待ちに待った収穫祭を行いました。学生、教職員を含む8名程度でやったんですけれども、2回に分けた理

由は、まず、サツマイモ自体、とってから時間を置いてから加工することによって甘みが増すということを農家の方々から聞いたので、2回に分けました。なおかつ、2回に分けることで、リスク分散ですね。相手が自然なので、自然を相手にするという事は、なかなか避けられないリスクがあると思うので、2回に分けて、半分とって、11月4日にもう半分とる。そういったことで、自然に対するリスクを避けていきました。

cafe WITHさん、こちらで売り出したんですけれども、僕らの活動といたしまして、今回 cafe WITHさんでは僕らは、どちらかというと卸という形をとったんです。その理由として、僕たちは人間的にも不足していて、マンパワー的にも足らなかったと。そういう意味合いで、cafe WITHさんに、そういった販売チャンネルに乗っかろうという意味合いでやっていきました。

ターゲット層といたしまして、若年層、商店街の利用者と書いているんですけれども、こちらは広報先が小・中・高の教育機関だったんです。そういった教育機関に広報することで若年層。そして、商店街の利用者というのは、商店街の皆様にチラシを配るなど、そういった広報先がこういったところだったので、ターゲット層をここにしました。

価格設定に関しまして cafe WITH 様に委託しました。この値段で売っていきますよと聞いただけなので、こちらは条件は何も言わずに卸をするといった形でやっていきました。

差別化ポイントですけれども、まず cafe WITH で売り出したのはスイートポテトとコーヒーです。スイートポテトですけれども、有機の鳴門金時使用のスイートポテト。それから、エチオピアコーヒーに関してですけれども、もともとエチオピアというのはコーヒー発祥の地なんです。そういった差別化ポイントと、スイートポテトが有機であるといったポイントが差別化ポイントとなっております。食祭 WAKAYAMA2014 に関してですけれども、サツマイモスープを売ったと。食祭 WAKAYAMA2014 はその3つ全部を足して、3商品売ったということです。

有機って何だろうかと。皆さん聞いたことはあると思うんですけれども、普通のスーパーとかへ行っても有機野菜とかを売っているんですけれども、あまり知らないと思うんです。全員が全員、多分知らないと思います。たまたまきょうは自分の母親が来ているので、母親に対しても教えたいという意味もあるんですけれども、有機って無農薬と何が違うのか。僕の知識なので、間違えていたら後からコメントをいただきたいんですけれども、無農薬というのは化学肥料とか化学農薬を使わないで栽培したと認識しているんです。じゃ、有機って何やと。僕らの使わせてもらった畑というのは、有機 JAS 法に基づいて認証された、そういった認証制度のもとで認められた土地、畑を使わせてもらったんです。そういった中で育てられた作物を有機野菜というんです。

こちらが第1段、実際のカフェでの様子です。取材の方々も、先生のお力をお借りして呼んでいただいたんですけれども、こういう感じでやっていきました。

そういったカフェを終えて見えた問題点があったんです。僕らは当日もちろん行ったんですけども、接客というよりも販売促進員として、店頭に立って呼び込みをしたりとか、そういった活動をしました。だから、服装を統一するというはなかったんですけども、次回食祭 WAKAYAMA2014 では僕らがメインとして活動するので、服装を統一する。そうすることによって、自分たちの連帯感を増す。なおかつ、消費者からの見え方が変わるというのが見えたので、服装を統一しようじゃないかと。

そして、有機であることをアピールする。カフェでアピールするのがちょっと弱かったんです。もっと、こういった農地を使って、すごい農地で栽培したんだよと、有機であることをアピールするということ。

そして、販売戦略ですね。どういったニーズで、どういったターゲット層に、どういった値段で売っていけばいいのかという販売戦略というものを考えていきました。

食祭 WAKAYAMA2014 のターゲット層です。こちらは女性全般、そしてファミリー層となっているんですけども、先に言いますと、後からアンケートという流れになってくるんですけども、女性全般というのはアンケートから出した結果です。ファミリー層というのは仮説です。当日、11月24日に食祭 WAKAYAMA2014 があったんですけども、日曜日ということで、お祭りであるし、お客様が大概ファミリー層が多いという仮説を立てて、ターゲット層をこういったことにしました。

販売価格ですけども、スイートポテトを120円。カフェに比べてちょっと安いじゃないかと。ただ、カフェに比べてグラム的にちょっと小さいんです。7グラム、8グラムほど小さいんです。そういったことで少し安くした。なおかつ、サツマイモスープとスイートポテトは原価に何割かの利益率をプラスして販売しようという流れになりました。エチオピアコーヒーですけども、250円。この値段ですけども、これは次から示すスライドに示してあります。

こちらがアンケートですけども、ご覧のとおり、この時間で、場所は和歌山駅の西口前で、アンケート用紙を配布して、大体62人分、サンプル的にはちょっと少ないんですけども、これぐらいの量が取れました。実際に「スイートポテトは好きですか?」という質問に、62人中54人が、好きですと。その中で、女性が38人、そして男性が16人。これは一般論として、スイーツなので女性が多いのかなと思っていたんですが、やはりそうだったんですね。

なおかつ、女性と男性の割合です。10代から60代まで全般にあるんですけども、平均してやはり女性が全体的に多いなということで、ターゲット層を女性としていきました。

「日本で珍しいコーヒーを飲んでみたいですか?」といった答えに関して「はい」というのが41人いたんです。女性が23人、男性が18人。

その次のページをめくっていただくと、全体的に僕の予想がちょっと外れたんです。仮説を立てていたんですけども、10代から60代まで女性が意外と多いんですね。そういうこ

とで、女性をターゲット層としていきました。

値段に関してです。「珍しいコーヒーにいくらまで払えますか？」という質問に対して、突出していたのは250円までと。次いで300円までが2番に多いという結果に終わったんですけども、僕らが一番恐れているのは在庫リスクなんです。僕らは第3次産業でそういったスポット販売手段というところにしか当てられなかったんで、こういったところで在庫を持つのは怖いなど。じゃ、300円で売るんじゃなくて250円で売れば在庫は残らないだろうという考えで250円に設定いたしました。

食祭における競合状況ですけども、僕らはスイーツと飲み物、コーヒーとサツマイモスープとスイートポテトを売ったんですが、メインは多いと。から揚げやたこ焼き、出店でよく出ている商品ですね。そういったところに参入するのは競合がまず多い。スイーツですけども、スイートポテト、歩いて食べられる、なおかつ二、三口で食べられるとしたら、ちょっと小ぶりのスイートポテトを目指したんです。最後に一口、二口食べてから帰ろうかなといったニュアンスでスイートポテトを販売していきました。飲み物ですけども、コーヒーも売っていたんですけども、エチオピアコーヒーといった、珍しい商品であるという差別化を図ったものがなかったので、これも売れるんじゃないかと。なおかつ、サツマイモスープですね。これも、その当時寒かったんです、その季節が。すごい寒くて、11月の終わりごろで寒かったので、サツマイモスープ自体、温かい飲み物が少なかったんで、これは売れるんじゃないかと。なおかつ競合が少ない。そういった競合状況となっております。

これがスイートポテトの販売とコーヒーの販売、そしてサツマイモスープの販売となっております。ちなみに、1テントの中で4ブースあるんです。会計とスイートポテトとコーヒーとサツマイモスープ、4ブースあったんですけども、こちらはなぜ4ブースにしたかというと、食品をさわる人とお金をさわる人とが一緒だったら衛生面的に悪いでしょうと。なおかつ、会計を済ませて横に流すことによってスムーズにお客さんに商品を提供できるのではないかと思い、提案いたしました。

お客さんが集まり出して、わだにゃんも投入すると。こちらのわだにゃんを投入したきっかけは、大学のPRにもなるし、なおかつお祭りを盛り上げるということに関して投入の結果となっております。

売り上げ結果です。食祭に関しまして言うと10万4,080円。総コストが4万9,563円。換算すると約5万円の利益が出たという結果となっております。

まとめですけども、6次産業という観点からの学びといたしまして、6次産業の困難さをやっぱり実際にやってみて思ったんです。どういったことが困難だったのか。確かに全体的に困難でした。僕らは知識もないので、教えられてからやったようなものなので。6次産業に関して、自分たちでつくってもうまいことできなかつたんです。小ぶりであったり、形が悪かったり。そういった困難さを痛感した。なおかつ、自分たちが2次産業、3次産業を

みずからやることになったときに、知識もないし、なおかつ資金面もない。そういった困難さを痛感しました。

そして、その6次産業に関することですが、出口が非常に重要であると。どんなにいい商品をつくっても、出口、販売先ですね、第3次パート、それがちゃんと確保できていなかったら全く意味がない。一応アグリビジネスというビジネスなので、産業という構築に当たってはそれが一番重要なのではないかと考えております。

次に、プロジェクト型授業からの学びといたしまして、十分な検討と議論の重要性です。これはチームワークということにもつながるんですけども、十分な検討と議論の時間が意外ととれなかったんです。その十分な検討と議論をすることによって、皆さんで相互にコミュニケーションをとることによってお互いが信頼関係を築く。そういった中でチームワークを生かせるということにつながると思うんです。

最後に、自発的な行動。これは実際にこの授業を通して思ったんですけども、僕自身、農業に関することに触れたことがあまりなかったんです。なおかつ、そういった興味もそこまで強くなかった。でも、先生がこの授業を推奨してくださって、とった結果、動機はともあれ、そういった授業をとることによっていろんな必要な勉強をすることになりますよね。農業であったり、アンケートをとることであったり、統計を勉強することだったり、これ自身パワーポイントのつくり方を覚えることであったりと。そういった自発的な行動につながることが一番重要なのかなと思います。

ご清聴ありがとうございました。

足立氏：

どうもありがとうございました。昨年度、和歌山大学経済学部で行われた授業の一環として、実際に農作物をつくって販売するというのをやった、その結果について小林さんから説明いただきました。

ちょっと補足させていただきますと、この授業ですけれども、プロジェクト型という授業で、木村先生とかに非常にアドバイスいただいて、全体的なプロデューサーとしては特任助教の上野先生にかかわっていただきました。またアドバイザーとして、我が大学の名誉教授であります橋本先生、農業経済の専門家でおられますけれども、アドバイスをいただいて、また経営の観点からは、ここに座っていらっしゃる吉村学部長からもアドバイスいただいたということで、かなりの人数、学生のが7、8人なのに教員のが5人というすごい感じでやっていたんです。

実際にこういう形でやってみた結果がそうなんですけど、補足で、先ほど小林さんが説明してくれたように、加工のところが紫香庵さんという、和歌山市内のスイーツ加工業者をお願いして、快諾していただいて、そのおかげでスイーツですとかスープができたんです。あとは、エチオピアコーヒーについては、たまたま特任助教の上野さんがエチオピア大使館に知

り合いがいて、その方から送っていただくということでやりました。

実は私も当日、販売を手伝ったんですけども、ものすごい行列ができていました。ただ、先ほどから食祭と言われている、これは年に1回、和歌山市が主催で、和歌山城でやっている食に関するお祭り、祭典ですけども、人が1日に7万人も来るんです。7万人という非常に大きなマーケットの中で大体10万円を売り上げたということは数字としてお知りおきいただけたらと思います。さあ、それでは、今の小林さんの取り組みについて、パネラーの皆さんから少しコメントをいただけたらと思います。

それでは、まずポリコさん、いかがでしょうか。今の学生さんの取り組みを聞いてみて、何か質問とかご意見とかはありますか。

ポリコ氏：

まずは、おめでとうございます。よくやりました。

私も日本に来たとき、幾つかのことが嫌で、後でみそ汁だとかいろいろありましたが、体験してから、自分のそれに対する態度というか、意見が大幅変わりました。これをやって自分で、1つは、本で読むと。本を開いて読む。授業に出て、いろんな話を先生から聞く。もしくは見学といいますか、別の人がそういう活動を行っているのを見る。ところが、自分でいろいろ、今度は自分がその立場に入って実際にそういう活動を行った。

これからどうしますか。何かかわってこれからこういう仕事で続けていきたいと思うのか、研究のままで終わるのか、どちらでしょう。

小林氏：

僕の将来ビジョン、キャリアビジョンということですかね。それに関してはちょっとまだわかりかねますけれども、そういった視野が広がったというのは事実です。農業分野に関しても、そういった就職先もありなのかなというのは事実です。

足立氏：

どうもありがとうございました。

それでは、続きまして倉岡様、コメントいただけますか。

倉岡氏：

楽しかったですか。

小林氏：

楽しかったですが、大変でした。

倉岡氏：

何が一番大変でしたか。

小林氏：

計画自体、すごく詰め込んで、詰め込んで、なおかつ人員が少ない中で詰め込んだ中での計画だったので、食祭当日であつたりとか、お客さんもたくさん来られますし、第3次パー

トで、販売に関してですけれども、慣れていない部分、こういった形でお客さんを引き込んだらいいのかなど。実際にカフェで有機に関してもっとアピールしないといけないなという課題があったんですけれども、もっとアピールする必要があったなど。空き時間、待っている時間があるんですけれども、お客さんが並んでいる時間。行列ができていたので。その間に、僕たちがやってきたこととか、僕らは教育機関に学生として身を置いている者なので、そういった学びということも伝えられたら、6次産業について深く学んでもらえる、興味が広がるということだったのかなと思っています。だから、そういったことができなかったのが今回の1つの反省点です。

倉岡氏：

とてもすばらしいプレゼンテーションもしていただき、最初から最後まで一生懸命やっていたんやなというのが伝わったので、これやったら多分アグリビジネスをやっても成功するやろうなと思いましたので、頑張ってください。

足立氏：

ありがとうございます。皆さん厳しいこともどんどん言ってかまいませんので。ありがとうございます。

それじゃ、原さん、お願いします。

原氏：

若い人たちがこういうことをきっかけに農業や、あるいは農業関連のビジネスに入っていたと、これは我々としては大いに期待するところです。

実は和歌山県では、ちょっと視点が違いますが、今、耕作放棄地の問題が非常に大きくなっています。今回の農地は休耕地ということなので、耕作放棄地かどうかははっきりわかりませんが、大学の授業として学生の皆さんにこういった農あるいは食ということを耕作放棄地を利用して実践的に学んでいただくということは、これはある意味で、都市に残されている耕作放棄地の対策にもつながる非常にいい話じゃないかなと思いました。ですので、こういったことをどんどん広げていただくと、ありがたいなと思いました。

それともう1つ、質問ですけれども、この授業が終わった後、あるいはこの活動の中で、消費者へのアンケートとか、実際に食べた人へのアンケートとか、そうしたことは実施されたのでしょうか。先ほど、好評で行列ができたというご紹介をいただきましたが、何が気に入ったか。例えば、「有機」ということは表に出していなかった様ですが、「有機」ということが気に入ったのか、あるいは価格設定が気に入ったのか、そういったところは何か調査されていますか。

小林氏：

お客さんの対応に追われていて、その声あまり聞こえなかったんです。ただ、商品自体も、スイートポテトに関しまして2種類あったんです。わだにゃんを形どった、わだにゃん

というのは和歌山大学のマスコットキャラクターですけれども、かわいいとか、お子さんにも受ける、そういったところで行列ができる。なおかつ、エチオピアコーヒーに食いついてきたのかなと。珍しいコーヒー。そういったところだったんじゃないかなと思っています。

原氏：

ありがとうございます。

足立氏：

どうもありがとうございました。

続きまして、吉村先生、お願いします。

吉村氏：

教員という立場でこういうときに質問するのはなかなか難しいんですけれども、アンケートをとってくれた中で「珍しいコーヒーにいくらまで払えますか？」という問いがあったかと。250円までかな、というお答えのが一番多かったかと思います。

もし思いつくならですけれども、これは会場の皆さんにも、もしおもしろいのがあったら教えていただきたいと思いますが、このコーヒーを逆に500円で売る、あるいは1,000円で売るというのを考えたときに、こういう売り方だともしかすると500円で売れたかもしれない、1,000円で売れたかもしれない。何か思いつくような売り方など。消費者が買いたいなと思う値段、しかし、これだったら500円で買っていいと。そう発想をひっくり返してみても、何か思いつかれることはありますか。あまり教員がこういうところで追い詰めてはいけないんですけれども。

小林氏：

今ぱっとはなかなか思いつかないです。ただ、そういった商品に対して付加価値をつけるということですかね。となると、ただのコーヒーじゃなくて、何かラテアートであったりとかということかなと思います。今ふとしか思いつかないんですけれども、そういった違う付加価値をつける。珍しいという付加価値もあるんですけれども、そういったアートという付加価値をつける。見ても楽しめるし、おいしいし、そういった付加価値をつけたら、買ってもらえるんじゃないかと思っています。

足立氏：

どうもありがとうございました。皆さん、ありがとうございます。

基本的には今回の取り組みというのは、最後に吉村先生からも質問していただいたように、学生が、どうやったらもっと売れるかというのを工夫して、考えて、調べて、それを実現させる場だったのかなと思うのです。

私からも第1テーマの総括を含めてコメントさせていただきますと、わだにゃんを連れてきましたよね。猫のキャラクター。和歌山大学とニャンコをつなげた、いわゆるゆるキャラです。つまり、このわだにゃんの登場も、ユニークでいいなと思います。つまり、来た瞬間、

会場にいた子供たちがわーっとすごい集まってきて、あの猫を囲むんですね。囲んだ後に、コーヒーを買ってねというサインを送って、お父さん、お母さんにもそちらに行っていたらどうかのような感じのサインを送ったりとか、それも1つの販売戦略、1つの基本的なところですけども、やり方かなと思いました。

また、実際私は当日、店員が足りなかったんで、お手伝いに行っただけですけども、コーヒーも、何でエチオピアコーヒーなんですかという質問がものすごく多くてエチオピアというのは実はコーヒー発祥の地なんです。ただ、日本にはほとんど輸入されていないということから説明して、それをお話ししたところ、結構皆さん、そのうんちくを聞いた後に「あ、おいしいですね」みたいなことを言ってくれるんです。これはまさに心理学ですね。おそらくアグリビジネスの分野でも、心理学ですとかそういったいろんな学問領域が絡み合っています。やればやるほど結構楽しい分野にもなってくるんじゃないかなと。

ただ、先ほど申しあげましたように、人件費が入ったり、これにその他の費用が入ってくると、経営は結構厳しくなるというのも一方でわかってきました。つまり、言うは易く行うは難しというところもありますので、その辺を含めて、さらに授業等を通じて深めていくことができたかなと思います。今回は紫香庵さんのご協力なくしてはできなかったのですが、そういったネットワークはこちらの橋本先生から紹介いただきました。そういうときはぜひ教員を使っていただくということで地域との関係をより深めていけばいいのかなと思います。

小林君、どうですか、疲れたとか大変だったというのもありますけれども、楽しかった点は何がありますか。僕は当日一緒にいたんですけども、何かにこにこ笑っていたような気がするんです。

小林氏：

全体として、そういったプロジェクトに携われたことがすごく楽しかったなと。みんなでいろんなことを考えながら試行して、考察して、こうやったらいいんじゃないか、ああやったらいいんじゃないかと議論しながらやったのが僕自身は楽しかったです。

足立氏：

今回代表の小林くん以外のメンバーの方もこの会場にいっぱいいるんですけども、皆さんすごく勉強になったのではないかなと思います。

ほかに何か、これについてつけ足すコメンテーターの皆さんはいらっしゃいますか。よろしいですか。

それでは、第1テーマはこれで閉じたいと思います。どうもありがとうございました。小林君に拍手をお願いします。

それでは、時間的に押しているんですけども、第2のテーマということで、和歌山でアグリビジネスをどのように発展させるのかということですね。和歌山県内でこれからのアグ

リビジネスの発展に関していくつかの希望はあるんですが、一方で、なかなかそういうふうにするのも大変な面もございます。そういった課題を含めて、和歌山県内でどういうふうにやっていくのかということについて皆さんにお伺いしたいと思います。

その前に、ポリコさんはきょう和歌山に来られたばかりなので、和歌山については当然ながらそれほどご存じないということですから、逆にもう少しポリコさんについては違う質問をさせていただきたいと思います。

どういうテーマかという、最後のほうのディスカッションの中でアグリビジネスという話をしていただきましたけれども、それをアジアの国々との関係性の中で考えたときに、どんな可能性、展開があるのか。どうでしょうか。今後どうやったら国際関係の中で発展していくのかということについてご意見を何かいただけないでしょうか。

ポリコ氏：

結構難しい質問だと思いますけれども、日本のアグリビジネスは先進国の中でもベストスリーかベストファイブには入っています。幾ら何かしようと思っても、まずは十分に成功しているところから始めていただければいいと思います。ですから、さっきもプレゼンのところ、今のFAOの連絡事務所とほかの地域の国別事務所がどう違うか。我々が先進国に来る理由の中に、こちらの知識、こちらの技術、こちらのいろんないいことを学んで、いかにそれを途上国で実施すればうまくいくか、その勉強もとても必要なんです。我々がここにいるのもその1つの理由です。

それで、アジアの国々でも、さっきも申し上げましたように、栄養不足の3分の2はアジアに住んでいる。その人々はほとんど農村のところに住んでいる。そういう人々はどうしてそんなに困っているか。農業の活動が十分にいけない。そうしたら、雇用の機会がないわけです。ですから、日本のようなシステムを、そこへ行って当然日本のやり方をそのままそこで実施するんじゃなくて、各地域の特徴を考えながら、何を実施すればうまくいくかを十分に考えた上でサポートしてあげれば、あんな人は少なくなるはずですよ。

それから、これは英語で言うとウイン・ウインのシチュエーションになると思います。なぜかという、日本でも、そういう人々を助けた上、向こうの就業が上がるだけでなく、万が一日本が、日本の食料の32%ぐらいはアジアの途上国から輸入していますよね。そうすると、万が一何か輸入した場合に、ほんとうに質のいいものを輸入して、そうしたら安心して食べることができるというのもウイン・ウインのシチュエーションに入ります。

それから、これはさっきも申し上げました、アグリビジネスというのはパートナーシップが必要だと。インクルーシブなアプローチが必要。というのは、日本だから日本だけではなく、和歌山だから和歌山だけではなく、やっぱりみんなと一緒に考えてないと、一部だけうまくいっても、向こうがうまくいかないと、大変なことが必ず起こってくると私は思います。

これがFAOの職員としての答えですが、個人的な答えもあります。これは、日本の国際化というお話はよく聞いています。日本の国際化は何ですか。今までの日本の国際化に関する活動を私がよく見ると、日本を変えようとしているんですね。日本を変えたら、いい国際化になると。私は絶対にそう思わないんです。和食も世界遺産になっている。さっき朝も向こうへ行ったときに、GIAHSですね、和歌山の農業が世界遺産に入るように応募したと。それがとても大事ですね。私が考える日本の国際化というのは、日本を変えるんじゃなくて、日本のいいところを外へ行っていろいろ紹介するんです。日本を変えると、どうして、だから、クパとか私が国を出てこんな遠いところまで来た理由は、日本が違うからですよ。もし日本がアメリカとかヨーロッパのような国になれば、どうしてわざわざここまで来ないといけないんですか。日本は日本のままにしておいて、いいことがたくさんありますから。それを外へ行って紹介するのが、私が考えるほんとうの国際化です。梅干し、幾ら酸っぱいといっても、どこから来たか、どれぐらい苦労して生産しているか、体のどこがいいか、十分に紹介すると、特に日本から来ているから信用されますから、いろいろ変わります。国際化としては、日本を変えるよりも、外へ行っていろんな日本の知識、日本の技術、日本の考え方、文化などを紹介するのがとても大事なんじゃないかと私は思います。

どうもありがとうございます。

足立氏：

どうもありがとうございました。

今、非常に大事なことをポリコさんからいただいたような気がします。国際化というのは、日本のよさをどんどん発信していくといったこと。これは、実はここにいらっしゃるクパニ先生も、去年、外国の留学生も対象に授業を担当していただきました。関西の国際交流センターみたいなのが田尻町にあるんですが、その生徒さんが何人かうちの大学に来て、日本のアグリビジネスに関する教育プログラムを受講していただきました。ですから、そういう方向、つまり、我々が海外に行って貢献する、何か日本ができることをやるというのも1つ国際化の中で必要だし、そういう形でアグリビジネスをつなげるということですね。

ありがとうございました。まずは、基調講演をいただいたポリコさんから、非常に広い視点から日本とアジアに対する農業についてのコメントをいただけたかと思います。

それでは、続きまして和歌山についてですけれども、和歌山でのアグリビジネスをどのように発展させるのか。この点について、倉岡さん、いかがでしょうか。

倉岡氏：

とても難しいなと思うんですけれども、私たちがいる平井で考えると、平井でやれることを精いっぱい考えていくことかなと思っています。ユズをたくさんつくって、どんどんジュースをつくってみたいなのをしていくときに、原材料として不足も考えられます。足りないから、ほかから買ってきて間に合わすというようなことをするほうがほんとうは工場

の運営には楽なので、収益が上がったりもするんです。でも、そこをぐっところえて、農家の人たちにたくさんつくっていただいたり、周りにある環境とか商品に対してシンプルを心がけているんですけども、大手メーカーさんとの違いは何かといったときに、保存料や添加物を一切入れない商品をつくっていくというようなことを目指して頑張っているんですが、そういったことに誇りを持って取り組んでいく。多分、大きな会社になればなるほど、それがやりにくくなってくると思うんです。そういうことを、頑張って、しない。しない努力をする。

あと、少しだけ今検討しているのが、以前この集落はものすごく僻地だったんですけども、水力発電をやってました。昭和10年代ですけども、水が豊富にあったものですから、田んぼに引いてくる水路で水を落として電気を起こしていたんです。今は関電さんが来て発電しているので、昭和34年からはやっていないんですけども、地域の中でそれが復活できないかというようなことを考えています。だから、その地域で何ができるのかを考えていくというのがアグリビジネスにつながっていかないかなということを考えます。

足立氏：

どうもありがとうございます。

質問させていただきたいんですけども、例えば先ほど言ったように、ビジネスとしては安い値段の商品を探るなど経済効率を目指す世界と、値段は高くても良いものを届けたいという世界とが、互いに対立するケースがよくあります。そういったときは、例えば組織、平井の中で、どのように調整されましたか、その中で対立とかはありますか。逆にわりと一致というか、皆さんの意見は大体同じ方向を向いていたのでしょうか。

倉岡氏：

シンプルであることとか、もともと農家の人なので、そういったことはほぼ考え方は一緒だと思うんです。ただ、でも、議論をする機会があまりないというのが正直なところなので、そういったこともきちっと話はしていかないといけないかなとは思いました。理事会が月に1回だけあるんですけども、そのときに話をしたりします。

足立氏：

実はアグリビジネスで大事なのがやっぱり組織だと思うんです。こういうビジネスをやっていくときは、地域でどんな組織をつくって、何回ぐらい集まって、皆さん意思決定をどんなふうやっていくというのがあるんですけども、基本的には、ごめんなさい、ちょっとだけ教えてください、今、平井の組織というのは、先ほどお話しいただいたと思うんですけども、何人体制で、意思決定はどんな形でなされておられますか。多数決か全員一致とか。

倉岡氏：

組合員さんが今92名います。その中で選ばれた理事さんが11名です。現在10名ですけども、代表理事が1名。その中で女性の理事が、私を含めて3名います。月に1回理事会

を開くんですけども、なかなかそれがやれないので、正直、10年たつもう少し前に、私ただけでやっても無理だなということで、お世話になっている農協の組合長さんなんかに来ていただいて、事業方針とか、今後どうしていったらいいとか、市場の状況がどうだというようなことをアドバイスしていただいたりもしています。そういったことで外からの情報をいただきながら、理事さんたちの中で、ああ、そうかと言いながら、こうありたいなとか、不安やなというようなことはみんなでその場で話をしたりしています。

足立氏：

最後の質問です。皆さんでそうやっていろいろ決めていく中で、売り上げが出るじゃないですか、先ほどおっしゃられた1億何千万円。そういう売り上げの分配はどういうふうにされるんですか。それぞれ、その分時間を費やした人がその分もらえるとか、どんなふうになっているんですか。

倉岡氏：

現在のところ、従業員については完全に時給制です。忙しいときはものすごく働きます。1、2、3月は暇なので、わりとお休みをとったりというようなことをしています。

足立氏：

ありがとうございました。大変参考になる意見をどうもありがとうございます。

それでは、続きまして原さん、お願いします。

原氏：

6次産業化ということに絞った場合に、その成功の大きなポイント一つは、やはりストーリーがそこでつくれるかどうかだと思っております。これはどういうことかといいますと、その農産物の特徴、例えば、地域の特産であるとか有機を使っているとか、持続的農業で栽培したとか、伝統農業を守って栽培されたとか、環境に優しい農業をやって栽培されたとか、いろんな特徴的なことがあるかと思えます。そういったことと開発とをうまく結びつけるストーリーが非常に重要じゃないかなと思っております。

今ボリコ先生におっしゃっていただいた世界農業遺産なんかも実はそういう面があります。みなべ、田辺地域ではずっと昔から持続的農業を行い、伝統的な農法を守りながらも発展してきている。そうしたことをうまくストーリーの中に組み込んで世界にアピールしていく、そのことで、梅が世界に売れる。そういう戦略もそこにあると思えます。大切なことは、しっかりしたいい農業が行われている、いい作物がつくられている、これがやはり基本じゃないかなと思えます。いいかげんな作物をつくっていてもだめなので、そういった、質のいいものをつくっていることとさらにそれをうまくストーリー化して新しい開発商品につなげていく。こういうのが非常に重要じゃないかなと思っております。

幸い、和歌山県はよそに比べて非常に豊かな農産物が実ります。冬でも野菜が青々としていますし、山にはミカンやいろんな果樹が栽培されていますし、こういう県はよそにはない。

非常に素晴らしい農業国かと思います。ですので、6次産業も非常にバラエティーに富んだ、いいものが沢山できるのではないかと思います。また、京阪神という大消費地にも近いですし、これからは海外も目指していくとなれば、非常に夢の広がる分野じゃないかと思います。以上でございます。

足立氏：

ありがとうございます。

今、原さんがおっしゃった、和歌山のアグリビジネスをやっていく上で、ストーリー性ですね。ストーリー立てをして、その中でのアグリビジネスをやる就非常によいのではないか。

私はもともと千葉県出身なので、千葉県の農作物よりも和歌山のほうが豊かな気がしてしょうがないんです。和歌山に来て、梅はある、ミカンはある、桃はある、イチゴもとれる。最近ではキウイとか・・・あんなのもおいしいですよ。すごく何でもとれる。果樹を中心として、その他、かつらぎのあたりじゃ米とかも結構とれる。いろんないいものがいっぱいとれる中で、ストーリー性を重視して何かやるというのはいいことかなと思います。個人的にはジンジャーエール。和歌山はショウガの採れ高が全国2位となっています。そこからストーリー性をつくってやるということでもありますし、あと、これはアグリビジネスと言うのかな、最近、梅鶏バーガーが全国1位になりましたよね。ハンバーガーコンテストがあって、梅鶏、梅を使って育てた鶏のハンバーガーがすごくおいしくて、それがグルメコンテストで1位になった。いろんな展開があるのかなと思うのですけれども。

原さん、いかがですか、ストーリー性を考えたときに、和歌山で具体的に着目している点とか、何かございますか。「私だったらこの辺のストーリーをつかまえるのにな。けど、まだやられてないな」みたいな。歴史とか伝統とか。ごめんなさい、いきなり、何の打ち合わせもなくこんな質問をしちゃっているので恐縮ですが。

原氏：

幾つかあると思います。1つは、世界農業遺産に登録しようとしている「みなべ・田辺の梅システム」を利用したストーリーですね。梅干加工は古くから行われてきたまさに6次産業で、それ以外にも梅酒とかいろんな加工品が沢山開発されてきています。一つ一つが品質が非常に高く、また、健康にもいい商品です。長い歴史の中で生まれてきたこれらの製品を世界農業遺産を活用しストーリー性を持たせて世界に発信していこうとしています。これが一番大きいと思います。

あと、そこまで行かなくても、その歴史とか気候風土とか、そういうようなものに結びつけば、魅力的なストーリーができるのではないかと思います。どこにでもあるものではだめだと思います。今すぐには思いつきませんが、おそらく間違いなくあるかなと思います。それは皆さんで考えていただくということになるかと思います。

足立氏：

世界農業遺産、ぜひ登録に向けて頑張っているということですが、実は今回、先ほど小林君が発表してくれたあれは、サツマイモを使ったんですけれども、徳島の鳴門金時だったんですね。販売時にお客様に正直に説明させて頂いたのですが、お客さんから「何で和歌山の芋じゃないんよ」と言われて、説明するのに少し苦労しました。和歌山の産物の中で何かあったらというのはすごく感じます。

それでは、続きまして吉村さん、いかがでしょうか。

吉村氏：

学校の先生はそんな気楽なことを言えて、いいなあ、という思いをもたれるかもしれませんが、先ほど倉岡さんから、平井では必要なときに、ほんとうは量が必要なだけけれども、ほかから買ってくるようなことはしませんと。頑張って、やらない、しない努力をするというご発言がありました。商品レベルではこういった、自分のところの強みをシンプルに残していくために、やらないことをちゃんと決めるという必要性は非常にあるのかなと思って聞いていました。

これは商品レベルでの話かと思うんですが、この辺、そんな簡単なことではないと言われるのは重々承知の上ですが、和歌山のいろんな地域を見てみると、もうこの地域でこれはつくらなくていいのではないかと、そのための施設が残っていたりや、そのために人と金が注入されている農作物がそれなりにあろうかと思えます。各地域なり各個人事業主の方なりが労力と資金力は有限だとするならば、この作物は、この地域ではやめましよう。その分を、何でもとれるので、何でもやれちゃうんですね。しかし、やはり資源は有限であるということを考えると、この地域なり、うちではもうこれをやめます。もちろん休耕田が増えるといったいろんな問題が出てくるかと思えます。そういったところはどうか残すかというものは別の判断であって、経済的なだけではなく、社会的な判断はもちろん必要だと思えますが、経済的な判断としては、これをやらないという判断をどこかでされていって、これに注力をしていくんだという必要性はあるのではないかと思います。それで、ここでしかできない、ものすごくいい作物を手がけていくという決断が必要ではないかと。

第6次産業化の過程で1つ難しいなと思うのは、農業者の方が加工なり流通の部分に進出されていった場合、もともとから加工業を手がけてきた業者さんというのは世の中にごまんとあるわけです。となりますと、農業者しかつけられない付加価値というものは一体、何なのか。いい作物をまずはつくるところが何よりもスタートになってくる。そうすると、ただ、いろんなことを周りでもやっていて、それを補助する制度も残っていて、しかし、ほんとうはその補助がこちらに回ったらもっといいものができるのに、という可能性を考えると、めり張りをつけていくところが和歌山にとって、これは日本全体にとってもそうだと思いますけれども、特に重要ではないかと思っています。

足立氏：

どうもありがとうございます。さすが経営の分野からのコメントというか、できることとできないことをちゃんと使い分けてやっていかなきゃいけないと思います。

時間の関係もありまして、小林さん、どうですか。学生の立場からアグリビジネスをどう発展させるのかと。めちゃくちゃ重いテーマがどんと来てしまっているんですが。

小林氏：

この短時期にいろいろ考えていたんですけども、視点が違うのかなと思う気もするんですが、発展に関してどうしても、若い力というか、もっと若い世代の力が必要なのかなと思っただけです。そういった中で、若い子たちを育てていく、僕も若いんですけども、若い人たちを育てていくということに関して、教育機関というのが重要な立場になってくるのかなというのが1つの意見です。

足立氏：

この間、紀の川筋にグリーンジャンクションという、若い、20代前半ぐらいで農業をやっている方と出会いました。20代前半のミカン農家ですね。小林君も会ったんですけど。

小林氏：

行きましたね。

足立氏：

その人たちもほんとうに若くて、今そういった、農地があって、何かやりたいんだけど、農家の方は高齢化していて、誰か若い人がやってくれないかなという中でのある種の「委託」という発想です。委託というか、自分たちでどんどんやっている人たちですけども、そういうパワーを感じた次第ですが。つまり、小林さんの今の意見で言うと、そういう若者をもっと育てるといって、まさにこういったアグリビジネス教育が必要だということですか。

小林氏：

はい。

足立氏：

だけど、正直言うと、農業って結構大変じゃないですか。実際に土にまみれていろいろあったりとか、天候に左右されたりとか、いろいろ苦勞する点もあると思うのです。その点はどうですか。

小林氏：

その理解というか、商品をつくるということが目の前に見えて、なおかつそういったものが消費者に提供されていくという喜びを感じる、農作業することに喜びを感じることができるのであれば、そういったことに取り組んでも楽しいんじゃないかとは思っています。

足立氏：

そうやってみんな言っていましたか、友達とかも。だけど、そうですね、正直言うと、

なかなか大変だというのがあり、人件費とかいろんな細かいコストが、やると収益とコストがとんとんだったり、いろいろ大変な部分もあります。しかし、そういったところを実際に倉岡さんは平井のユズという形で商品化している。柚香ちゃんですか、商品を開発されて、今ほんとうに大きくなっているのを見ると、何か自信が湧いてくるような気がします。

それでは、幾つか議論したい点もあったのですが、次の第3テーマに時間的に移らせていただいて、最後は会場の皆さんからもご質問を10分程度受けたいと考えています。今ちょうど4時半ぐらいですから、あと20分ぐらいで、ちょっとだけ最後のテーマを議論させていただければと思います。

それでは、最後のテーマですけれども、高等教育機関としての和歌山大学への期待ということで、和歌山大学には農学部はございませんけれども、今こういう形で新しく農業教育というのをやり出している。私も、現在推進室長という立場をいただいて、この2年間いろんな大学に視察に行っていました。山形大学とか佐賀大学とか、同じように農業教育をやっているところを見てきたんですが、実際、農業の技術と経営という2つあると思います。また、多くの教育機関では技術教育のほうが中心で、経営に関する教育というのは全国的に非常に少ないんじゃないかというような結論に至っております。技術的なことはもちろん大事ですけれども、どうやったら、例えば、もうかるという言い方がいいのかどうかは別として、そういう産業に持っていけるのかという視点、この辺はすごく大事なテーマかなと思います。

この点について、皆さんいろんな考えがあると思いますし、大学と地域との協力とか、農業と和歌山大学、つまり最後は大学への期待ということでパネラーの皆さんにお伺いしたいと思います。ところで、全般的な大学とか高等教育機関ということに対して、まずポリコさんから、ご意見を頂けたらと思います。高等研究機関に対してどういったことを期待されるのかということについて。和歌山大学はこんなことをやってくれよとか、日本の大学はもっとこうしてくれよとか、ご意見いただけないでしょうか。先ほど、海外に行って日本のよさを伝えてほしいという意見も既にいただいていると思うのですが、改めてその点について、お話をいただけますか。

ポリコ氏：

どうしても私から始まらないといけないかわからないんですけども、これはどう考えても、まず、私のプレゼンの中には、FAOの職員の3,400人のうち日本人は何と50人しかいないんです。ところが、FAOの予算には日本は第2位です。アメリカが第1位で、日本が第2位です。私も雇用の担当として日本にも来て、リクルートメントミッションといって一生懸命日本人を探したんです。難しいです。なかなか見つからないし、見つかったとしても、2、3年か4年か、ちょっと仕事をしてやめちゃう。できるだけ日本の大学には、こういう機関に一生勤めてくれる人間が欲しいんですよね。そういう人間も育てていただけるといい

ことだと私は思います。

残念なことです。こんな先進国が、こういう大きな機関の中に日本人が少ないというのは何かどこおかしいと私は思っています。どうしてもたくさん入ってほしいんです。ほんとうは、時には、例えばあそこに空席があれば、それをアナウンスして、300人であろうが、600人であろうが、応募しますよね。それでセレクションします。試験とインタビューなどをやって、あとはショートリストをつくります。そのショートリストが事務局長のところに行きます。そのショートリストは大体3人、4人ぐらいです。その中から、ほんとうは第1はこの人で、第2はこの人で、4位はこの人だと。その中から事務局長が1人選びます。私は事務局長のオフィスに5年半ほど仕事をしていたんです。それも見ていたんです。事務局長は、こういうたくさん書類が入ってきて、彼は読めないですから、私が読んで、1ページだけのノートを書いて、この内容はこれがあって、第1はこれで、第2はと。でも、時には日本人が3位であっても4位であっても、私のレコメンデーションは「この人が一番いいと私は思います」と言って、向こうも日本人が欲しいから、私がそう書くと必ず「じゃ、オーケー」と。そうしたら日本人が入ってきます。そういう場合は、本人には言わないんですよ。「君は4位だったけど、1位にしたよ」と言うと、自信がなくなってしまいますからね。「ああ、私はこんなものか」と。ところが、そのままにすると一生懸命仕事をしてくれますから。何人か雇ってきたんですけども、どうしてそんなに早くやめないといけないのかが後の話ですね。そういう人間を育てていただきたいと思います。

それから、特に女性。FAOは漁業の専門家がたくさんいます。林業の専門家もたくさんいます。牧畜の専門家がたくさんいます。その中に女性が少ないんです。こういう専門的な、こういうところの女性は非常に少ない。でも、日本の大学をよく見ると、女性がたくさんいらっしゃるんじゃないですか。できるだけそういう専門に入れて、十分に勉強させてあげると、何とかこんな機関にも入れるということも大事だと私は思います。

どうしてかという、これから世界の人口はどんどんどんどん上がっていくんです。とまらないんです。そうしたら、もっと食料生産しないと、ここから30年は大変になるんです。さっきのプレゼンの最後にも、ごらんになると、やっぱり女性のコントリビューションが大事です。女性というのは、ポケットにお金があると、私は男ですよ、あるとやっぱり友達と飲みに行きたいですね。飲み会。ところが、お母さんにポケットマネーがあると、途上国でも、子供の教育に使う。子供の食料に、子供の健康に使う。だから、世界の女性を助けるために、女性もこういう機関に入ると助かると思います。

それから、3点目ですけれども、日本の大学は、こういう深く自分の専門を勉強するのも必要ですよ。でも、それだけだと開発にはならないです。開発というのは、幅広く考える人も必要です。そうしたら、いわゆる世界のリーダーをつくるための教育もとても大事だと思います。ここの大事なところを、私はこれは名古屋大学でも京都大学でもよく言っています

けれども、途上国に問題がある場合に、自分たちはここにいて、あそこの問題だと考えて、できるだけ助けてあげようという意識を持っている人は世界のリーダーになれないです。今の世界は、インターネットもあるし、飛行機に乗ればすぐどこかまで飛んじゃうし、あそこの問題はあそこの問題ではなく、世界のいいリーダーとしては、我々の問題、この世界は1つの村だと考えて、どこかエボラがあるとか、どこかISISとかISILが始まったときに、向こうの問題とまず考えて、ほんとうはちょっとしたら、起きてここにあると。それはリーダーではないです。リーダーは問題があるところに前もって、ひどくなる前に、ひどくならないうちに一生懸命何かする。こういう、世界のリーダーを育てていただきたいと思います。

今のエボラの件でも、ほんとうは37年前からあるとわかっていますよ。でも、どうして何もしていないか。技術がないわけじゃないですよ。お金もないわけじゃないです。でも、あそこの問題だからと。「えっ、ひどいんだ」と思って、ほんとうはあのときに1,000円でも解決できたのに、その何百倍ぐらいか出さなきゃいけないなくなっちゃうんです。理由は、リーダーがいなかったのです。ほんとうのリーダーは前もって、あそこを早いうちに何かしないと、いつかはうちに来るんじゃないかと考える。

ISISもそうだったんですよね。ほんとうに残念なことで、最近の話はほんとうに悲しいんですけれども、その何か月前か、名古屋大学でも京都大学でもISISのことを言ったんです。向こうの問題だと思わないでください。できることを一緒にやりましょう。ほんとうにいいリーダーはそういう考えを持たないと、使わなくてもいいお金を使ってしまおうとか、死ななくてもいい人間が死んでしまおうとか。だから、ほんとうのリーダーは前もって、この世界は1つの村と考えると、問題がある場合に、早いうちに一生懸命何かしようというのがほんとうの、日本から私の期待している卒業生だと思います。

足立氏：

どうもありがとうございました。

すごく熱く語っていただきました。確かに教育機関としてはそういうリーダー育成とかを含めて、国際的な視座に立って、社会的な問題が大きくなる前に現場に行って対応できるような人の人材育成が必要です。また、私も海外に留学したんですけれども、よく言われたのは、日本はお金は出すけれども、国際機関に排出する人材が少ないという点です。おっしゃるとおりなのですが、これがずっと僕の留学した20年前と今とでは変わっていないのです。こういうことに対して大学として、むしろ日本の大学の教育機関がそれに応えなきゃいけないのかなという気もいたしました。どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、和歌山の話にまた戻しますけれども、倉岡さん、お願いします。何かありますか。期待していることとか。

倉岡氏：

収穫体験には毎年、和歌山大学の皆さんに手伝いに来ていただいたりするんですけど

も、もう少し集落の様子とか、実際会社の中とか、可能な限り時間をとっていただければなと。大学生もお忙しそうですけども。でも、受け入れ側の問題もあるんですけども。時間ですね。

足立氏：

やっぱり来てすぐ帰ってしまうというか。平均滞在は何日間ぐらいですか。

倉岡氏：

2日ぐらいですね。お隣にある北海道大学の和歌山研究林に宿泊施設があるので、そこで1泊泊まられて、2日間収穫体験にお見えになってくれて、ほんとうに助かっているんですけども、もう少し頻繁にとか、滞在時間を延ばしてとなると、もっとわかってもらえるかなというか、見ていただけるかなというのはありますね。

足立氏：

もしうちの大学で実際本格的にお世話になるとしたら、一筆書いていただけますか。

倉岡氏：

協力させていただきます。

足立氏：

すみません、手前みそな内容になってきましたけれども。実はうちの大学も、地域といろいろ連携していきたいなという中で、いろいろ書類とかも作成中なのですが、うちの大学生は現場に入るけれども勉強させて頂く反面、苦勞も多い様です。お金のこととか担当教員のこととかいろいろありまして、難しいのですが、ただ、それを超えて地域とほんとうに仲よくさせていきたいというのが本心です。

それでは、続きまして原さん、お願いします。

原氏：

アグリビジネスというのは実は範囲が非常に広いかと思います。農業そのものから始まりまして、関係する様々なビジネスが全てアグリビジネスになるわけです。いずれにしましても、農業というのはいわゆる経営的視点をしっかりと持って、そして戦略的に農業をやっていくということが、当たり前のことですけども、強く求められているかと思います。

和歌山の場合は、いい農産物がたくさん出ているんですけども、例えば農業規模の拡大であるとか、あるいは経営の多角化というのはまだ少しこれからというところがあります。その中で一番大事なのは、経営的視点を持って戦略的にという、かたい言葉ですけども、そういった人材が必要になってくる。人づくりという観点から言えば、和歌山大学は、経済学部というところを中心に非常に大きな力になっていただけたところかなと思います。大いに期待しています。

それと、6次産業ということになりますと、先ほど私は冒頭に、大学の役割は非常に大きいということを申し上げました。農業者の方がおられて、加工業者がおられて、流通業者が

おられて、その他、農業に関連したビジネスの方がおられて、もちろん我々の様な自治体もいます。その中でどういうことが行われていくかという、いわゆるビジネスのマッチングとか言葉は難しいけれども、いわゆるイノベーションプロジェクトの推進といったことが展開されるようになると思います。それに付随して、経営相談、経営人材の育成、教育・研修といったことも行われます。私は、和歌山大学はその中心的役割を担えるのではないかと思います。まさに、産学官連携ということでもあります。経営相談、人材育成、教育・研修、それからプロジェクトの推進といったところで、大学が蓄積してきた研究成果が非常に役に立つんじゃないかと思います。

今、学生さんの発表で価格設定についてのお話がありました。6次産業化を目指す皆さんの交流会でいつも話題になるのは、価格をどう設定したらいいのかということです。そういったことに、大学の研究成果が役立つのではないかと思います。

それから、売れるのか、売れないのかというマーケティング調査ですね。これもなかなか難しく、高いお金を出してコンサルタントに任せないとできないみたいなどころもありますから、こういったところは経済学の先生方はいろんな研究の中でいろんなノウハウをお持ちかと思しますので、ぜひそういったノウハウをこういう6次化を目指す皆さん方に還元していただける場に和歌山大学にはなっていたらなと期待しているところです。

足立氏：

どうもありがとうございます。教育機関として、またインキュベーションセンターというか、そういったところを温める場所として、また、研究ですよ。和歌山大学は研究機関ですから。そういった形での貢献を期待されるということで了解いたしました。ありがとうございました。

吉村さんに大学への期待と聞くのは変な感じですけども、どうでしょうか。お答えをお願いします。

吉村氏：

ポリコさんから非常に重要かつ壮大なお話を頂戴しました。ポリコさんのほかの発言のところでもあったんですが、日本がただやみくもに欧米を追いかけることが別にグローバル化でも何でもないよと。日本には日本のよさがあるから僕はここへ来たんだよというお話がありました。それに関して述べれば、和歌山大学しかできない教育をいかに手がけていくか。和歌山という場合は、よく仁坂知事がおっしゃいますけれども、課題先進県であると。いろんな社会的な課題が山積しているところである。おそらくこういった課題は日本全体に、もちろんいろいろ見えてはきています。少子・高齢化をはじめとして和歌山でとくに大きな課題となっているもの、これは日本の課題でもあって、そのうちアジアの課題になるのは目に見えておると。こういった現場を持っておるとするのが和歌山大学です。そういった現場を学生に見せて、また、各種の統計を見回せば、日本の問題が世界の問題になるのは確実である

ことを認識させる。そうであるなら、和歌山にはこんな問題があるんだな、では、こんな解決手法をいろいろ勉強してみようよと。こうした学びの成果を、和歌山県内、たとえば県庁で発揮する、あるいは国レベル、さらには国際機関で発揮していこうと。ぜひそういう人材をつくっていければというところですよ。

あと、和大的な経済は、ざくっと申し上げますと、3分の1ぐらいが女性の学生でございます。観光学部になりますと、定員数は違いますが、約6割から7割、多いときは8割程度が女子学生であったという特徴がございます。そういった学生にも、ぜひしっかりと勉強してもらって、さまざまな分野で活躍していただきたいと思っております。そして、さまざまな分野で活躍していこうという気を起こさせるためには、ロールモデルを見せることは非常に重要だろうと考えまして、去年ぐらいからOB、OGに集まっていただいて現役の学生と交流をしていただく機会を設けています。ロールモデルを見せていただいて、この分野で働くことこんな楽しいよ、あるいはこの分野で働くことはこんなに楽しいよと。あるいは、こんな苦労はあるけれども、こうやって克服しているよといった経験を語ってもらっております。OB、特にOGに集まっていただいて、ロールモデルを実際に学生に見てもらおうというようなこともやっております。ですので、足元から世界を見るということと、ロールモデルをきちんと見せる。女子学生に対しては特にロールモデルを見せていくというあたりを頑張っていかなければと思った次第です。

今、足元をきちっと見る、というところが倉岡さんのお話に続くのかなと思ひまして、資金的な制約など乗り越えねばならないハードルはありますが、実際にはお客様としての1泊2日の体験というのではなく、きちんと制度化する形で、丁寧に現場を見るということは教育の中に取り入れていきたいと考えております。

あと、原さんからもいろいろとアドバイス等々と。例えば、価格決定の問題はマーケティング論の中でも中核の研究テーマでございます。経済学部及び観光学部の中には経済・経営の専門家が数多く在籍しております。例えばマーケティングの研究者は、両学部で三、四人おります。

消費者行動論であったりとか、商店街の店舗の事業承継の問題など、さまざまな研究者がおります。農業分野を専門的に取り扱ってきた研究者はおりませんが、だから、アドバイスが出来ないか、といえはそうとは言えないと思います。話が飛ぶようですが、ヤマト運輸の宅急便を小倉昌男さん、同社の2代目社長を生み出された際、発想の参考とされたのは、吉野家の牛丼なんです。どちらも、宅急便しかやらないという単品商売、牛丼しか売らないという単品商売。その中でどう効率よく経営をやっていくのか。郵便局しかできないと思われていた宅急便をどうやったら効率化できるんだ。これは吉野家の経営から相当学んだというんです。

この事例以外にも、異業種からの学びというのは現実には相当に存在しております。和大的

の研究者の業績などを見られて、農業を専門にされていないみたいだ、だから、学べることはない。そうではなく、他業種から学ぶ、教える、そのエッセンスを何か使えませんかという形でご提案するということができるかと。これからももちろん、農業の分野を正面から研究するという者も出てくるかと思いますが、他業種を扱われているようだけれども、そのエッセンスは何ですかと。これはこういうふうには農業分野で利用できませんか、というような知識の移転ができればと考えております。そういう場を個々の先生方では持っていておられるのですが、組織としていかに持つかという点をきちんと整備していかなければならないと思っております。

足立氏：

どうもありがとうございました。

それでは、学生の立場から和歌山大学への期待ということになってしまうんですけども、小林さん、どうですか。

小林氏：

またちょっと難しい質問ですけども、高等教育機関としての和歌山大学への期待といたしまして、大学ってどういうところかといいますと、物を教える先生がいて、そこに学生が来ると。そういった意味では、和歌山大学への期待というよりも先生方、教授陣方への期待となるんじゃないかなと今考えていたんです。

それで、今、倉岡さんもおっしゃってくれましたが、もっと宿泊を延ばして、もっと積極的に取り組んでほしいといったところを見たときに、どれだけ授業自体をもっと引きつける、もっとおもしろく、興味をそそる話ができるか、どういった工夫ができるかといった、先生方にけんかを売っているわけじゃないんですけども、どう引き込んでいくかという工夫をもっとすればいいのかなと、シンプルに思いました。

足立氏：

けんかを売られたみたいですね。もっと授業をおもしろくしなさいと。確かに、ぜひそういう意見も含めて、ありがたい意見としてうけとめます。

ただ、今回については、アグリビジネスということで実際に体験して、農業をやってもらって、それで実際にマーケティングもかけて、会計書類みたいなのをつくってやったということで、スタートラインに立ったかなと思うのですが、今後もおもしろい授業とか、現地に入ってどんなことができるのかというのをどんどんつくっていきたく思います。

皆さんからさまざまなご意見をいただきつつ、5時まであと6分ということで、時間の制約もございます。それでは、最後に会場の皆さんから何かご意見等をいただけたらと思うのですが、いかがでしょうか。

会場参加者A：

日本で農学部のない県が5つあります。和歌山もその1つなんです。和歌山は農林水産県

の要素が非常に強い県だと思っているんですが、そこに農学部がない。最近、淡路島に農学部ができましたね。あれは南あわじ市がかなりお金を出して、誘致したに近いような感じでつくっております。龍谷大学がまた農学部を今度つくる計画があるんです。ぜひとも和歌山も、すぐにはいかにしましても、和歌山大学をいろいろ改組しながら農学系を増やしていくとか、そういうことをぜひともご検討願いたいと思います。

足立氏：

ありがとうございます。

まさにアグリビジネスの教育もスタートラインに立っているのですけれども、将来的には大学を挙げて、農学部がどうかはわからないのですけれども、それに近い状態、もしくはそういったセンター的なものをつくりたいというのはございます。できれば、そういう声をどんどん地域から挙げていただくと、我々もアクションを起こしやすくなるのです。例えば署名をしていただいたり、こんなことをやってほしいとか、我々はこんな大学に希望しているというのがあったら、すごくありがたいです。ぜひお願いします。

会場参加者A：

もう1つ。高知大学を一度見に行ってほしいと思います。

足立氏：

高知は今度行きます。

それでは、もうお一方どなたか。じゃ、木村さん。

会場参加者（和歌山大学キャリアセンター本部特任助教 木村亮介氏、以下、木村氏）：

和歌山大学キャリアセンターの木村です。

今回、プロジェクト型の授業のお手伝いもさせていただきました。きょう、せっかくポリコさんにお越しいただいたので。食料廃棄のお話があったと思うんですけれども、ふとした疑問で、確かに我々は家庭でも食品を捨てていて、私も、申しわけないんですが、捨てることがあるんですけれども、実際には廃棄する量としては、流通、販売の過程の中で、お店で賞味期限を極端に気にする形で、すごくたくさん捨てられていたりとか、飲食店とかでも余り物とか、我々も飲み会に行つてすごくたくさん物を残したりするので、そういったところでお店で捨てられている量も多いんじゃないかと思うんですけれども、1人当たり年間80キロというのはその辺も含めた量なのか、家庭だけの量なのか。また、そういったことに対して何か取り組みがあれば教えてください。

ポリコ氏：

それは家庭だけです。定義としては、食料ロスと食料廃棄があります。ロスというのは、畑からスーパーまでです。そこで失うものはロスです。先進国では比較的少ないほうです。整備がいいですから。電気もあって、道路もあって、鉄道もあって、いろいろほんとうに、捨てるのは捨けますけれども、途上国に比べると少ないほうです。

ところが、皆さんリッチですから、たくさん買ってしまおうんです。そうしたら、向こうに比べると、こちらは家庭で買って捨てるのがもっともっと多いです。向こうは、畑からスーパーまで、あるいは家まではロスが多いですからね。道路もよくないし、電気のないところがたくさんあるし。ところが、家に入ると、手に入ったものは必ず全部食べたいですよ。足りない場合もありますから。だから、向こうは廃棄が少ないです。でも、こちらは、その80キロは、平均のことですけれども、これはほんとうに家庭のところですよ。スーパーへ行って買って捨てるということです。

木村氏：

そう考えると、非常に多いということで。気をつけないといけないです。

足立氏：

その他、何かご質問はございますか。

会場参加者B：

話を聞いていたんですけれども、何かスケールが小さいなど。日本の自給率を上げる話も出てくるのかなという気がしていたんですけれども、それが全然出てきていないんですよ。日本の農業の80%が家族だというけれども、言うならば家内手工業に相当するものなので、世界に誇るトヨタやホンダなんかはれっきとした株式会社ですよ。農業もなぜその手法をとらないのかなど。その研究というか、なぜ大学はしないんですか。トヨタやホンダなんかは、ここで言う6次産業化、全部ひっくるめてやっているんですよ。その手法をなぜ農業で取り入れない。

それは、取り入れないというのは、今問題になっている農協改革の問題が関係あるんですよ。既得権の崩壊につながるし、ここにゆず平井の里がありますけれども、農事組合法人になっています。一般の資本の会社が入れないんですよ、今の日本の法律では。農業をやっている者しか農業はできないという枠があっけきょうのような話になっているんだと思うんですけれども、大学の研究ならば、会社形式にした場合に、こういうメリットもあるかわりにこういうデメリットもあると。総合的な研究なんかもこんな会議でやられて当然かなと。そういう話も出てくるのかなという期待も込めて私は来させてもらったんですけれども、何かちまちました、スケールの小さい話が多かったように思うんです。それが正直な感想と、質問を兼ねた私の意見です。

足立氏：

スケールというのは、大きいと捉えるか、小さいと捉えるかは皆さん次第かなと思うんですが、きょうのテーマは教育に関して、特にこれから和歌山県をどういうふうに進展させようかという前向きな会ですから、おっしゃるような論点というのは当然あるし、大学としては研究していかなくちゃいけないテーマかなと思います。特に、おっしゃるような農事組合のことですか、会社形式がいいかというのはどんどんこれからも大学としては取り組んでい

きたいと思います。ありがとうございました。

じゃ、クパニさん。

会場参加者（和歌山大学経済学部教授 クパニ・ルンビディ氏）：

前の質問と関連あるかもしれないけれども、さっき学生のプロジェクト・ベースド・ラーニングのところで、利益率を見ると、とても高いんです。これだけ見ると、倉岡さんがたくさんもうけていると皆思っていると思うんだけど、ほんとうのことはそうではない。学生のプロジェクトは徹底的にやったほうがいいと思うんだけど、こっちで見ると、ほとんどは補助金がたくさんあった。補助金を見ていたら、彼らの時間、今はデータの中で入っていない。シミュレーション、それを含めて、結局ほんとうに農業の仕事をやっていたらどれくらいもうけるかどうか。そうすると勉強になる。今はほとんど勉強に、私の思っているのは、ならない。コストの先生としては。

もう1つは6次産業の話だけれども、とてもいいことと思うんだけど、でも、私は生産システムの先生で。フォードは、初めて彼は車をつくっている。車をつくっているんだけど、部品をつくっている人はもうけている。私は部品をつくる。その部品は、材料を売っている人はもうけている。私が全てやる。結局いわゆるパーティカルインテグレーションは失敗だった。今見ると、6次産業は、全てやりたい。農業をして、生産して、売る。悪いとは言っていないんだけど、リスクが高いよ。例えばこっちで工場があって、ある時期は例えば生産がよくない。そのときは工場はどうなるの。もし工場だけするなら、そのときは自分のつくっているものがだめであったら、別のところで売っているものでリスクヘッジング。今の段階を見ると、リスクヘッジングがないです。危ないよ。やらないでは言っていないんだけど、でも、自分のつくっているものを生産しながら、別のところも、同じものを買って入れていったら、これがいんじゃないかなと思っている。それだけ。

足立氏：

今の質問をいただいたのはクパニ先生で、うちの大学でトヨタのかんばん方式についての研究を主にされている先生ですけれども、要するに、今後さらに付加価値をつけるために、いわゆる人件費がかなりかかっているのが十分に計算されていないので、それを考えなきゃいけないということですよ。それも含めて今後、授業ではいろいろ対策を練ったりとか、さらに効率的な生産システムについて考えていくことが必要かなと思いました。どうもありがとうございます。

5時6分ということで、時間がほとんど来てしまいました。5時10分までということで、4分ですが、最後に私のほうで総括させていただいて終わりにしたいと思います。

今回「アグリビジネス教育の取り組み状況と課題」ということで後半パネルディスカッションを開催させて頂きましたけれども、前半ではポリコさんから、世界の、特に国際連合の立場からコメントをいろいろいただけたかなと思います。世界では日本のように、特に発展途

上国とかアジアの国を中心にまだまだそういった食料の危機、いろいろ困っているところがいっぱいあるという中で、例えば女性と、また若い人が生産者の中にどんどん入っていくことが必要じゃないかと。まさにおっしゃるとおりかなと思います。

そういう中でも教育を我々はやっていく必要がある。おそらくボリコさんのきょうのご発言から和歌山大学がヒントをいただけたら、そういった国際教育かなと思いました。つまり、日本の農業のよさとか、そういったもののよさをどんどん世界にPRして、どんどん例えば英語でそれを語れる若者を増やしていくような教育も必要になってくるのかなと思います。

また、後段のパネルディスカッションでも、最初の小林君のプレゼンテーション、まだまだ課題はありますけれども、とりあえずやってみましたということで、サツマイモをつくった。それを実際に販売したということです。私の感想としましては、おそらく今回たまたま食祭という7万人来るイベントで売りましたので、そこそこ、売り上げはあったかなと思うのですが、おそらく実際はそんなに簡単にいかないんじゃないかなと思います。例えば販路がありますよね。どこに販売していったらいいのか。それをすごく工夫して探す必要があります。ただ、そこで若者の強みというのは、ほんとうにITを通じたネットワークの形成力が強いですね。フェイスブックとかSNSとかツイッターとか。きょう cafe WITH が出ましたけれども、ぶらくり丁で細々と10年間やっている小さな、学生を中心とした喫茶店ですけれども、そんなところでも、学生がお客さんを集めるのにインターネットをいろいろ使って集めたりしているのです。すごいそういうパワーがありますから、ぜひそういう方向も備えたようなことをやってみたらどうかかなと思います。

また、ゆず平井の里から倉岡さん、どうもありがとうございます。ほんとうにこういういわゆる頑張って成功している事例を見ると、励みになりますよね。要するに独立型の、地域で頑張って、最終的な目標が地域おこしにつながっている。つまり、そこで持続可能、つまり孫の代までそこで暮らしていけるような生産システム、生活の経済システムをつくっておられる。最初にプレゼンをいただきましたけれども、そういったことを含めて、うちの大学としてもいろいろ学ばせていただきたいし、また経験させていただけたらなと考えております。

原さんからも、和歌山県の取り組みに関するご紹介をありがとうございました。これからストーリー性を重視した、まさにストーリーですね。いろんな食べ物についても、かならずその歴史やストーリーがありますから、そういったものを重視した商品開発についてヒントをいただけたと思います。また、和歌山大学に対してもさまざまな期待・抱負もありがとうございました。

吉村学部長から、いろいろ和歌山大学の今後について意見いただきました。また、先ほど参加者の方からもご質問いただきましたけれども高知大学の事例はインパクトがあります。

高知大学はすごい先進的ないろいろなことをやっていて、まさに視察に行ってみたくと思いますし、地域と大学と農業というのが1つになって、それが例えば地域おこしみたいな形に発展していったらさらにいいのではないかと。そんな大学づくりというのも求められていて、そういった分野での具体的な策を吉村さんからいただけたかなと思います。

小林君は、正直にいろいろ語ってくれてありがとうございます。正直なところ、僕は好きです。ある意味でこういう若さというのは前向きに突っ走ることで、それで大人の人たちからいろいろ学んで、これからもどんどん勉強していってもらいたいと思います。また、アグリビジネスの教育は始まったばかりですから、これからどういうふうに進んでいくのか、まだわからないところもありますけれども、教員一丸となって頑張っていきたいと思います。それから、農地を無償で貸してくださった貴志さん、本当にありがとうございます。貴志さんのご協力がなかったら小林君たちの活動もできませんでした。

今回、だけど、うちの大学でアグリビジネスをやろうとって、実際にやって、実際下働きをしてくれていたのは、そこにいる上野さんとか、後ろのほうで座っていらっしゃる中筋さん、事務の方ですけれども、卒業していろいろ手伝っていただきました。また、事務の皆さん、いろいろ、すみません、内輪のメンバーなんですけれども、要するに教員だけではだめで、こういった事務の皆さんと一緒にいかなないとできない時代に入っています。ですから、大学としても1つの方向に向かって頑張りたいと思いました。

これからの皆さんの地域の声、応援等はどんどん必要ですから、どんどん声を上げて、和歌山大学はこんなふうにしていってよ、経済学部はこんなふう頑張ってよみたいに言っていただくと、そのままお声として大事に検討させて頂きたいと思いますので、ぜひこれからもよろしく願いいたします。

きょうはどうもありがとうございます。

それでは、パネラーの5人の皆さんに拍手をよろしく願います。

最後に、荒井信幸氏（和歌山大学経済学部副学部長）による閉会挨拶をもって、シンポジウムは終了した。