

No.15

農業の新しいかたち：  
プロ農業と  
セミプロ農業

大澤信一

日本総合研究所スマートライフクラスタークラスター長

## 農業の新しいかたち：プロ農業とセミプロ農業

### はじめに

我が国は、自由な通商貿易で国の経済活動の背骨を支えつつ、20世紀後半の半世紀にわたって高度な経済成長を実現してきた。これによって世界第二の経済大国の地位と国民の豊かな生活水準を実現することができたことは周知の事実である。

さらに現在は、FTA や WTO を通して、もう一段の貿易自由化を求められている。これは BRIC s を始めとして、さらに多くの地球人口を豊かに養うための新しい経済秩序の確立に向けた動きであり、自由貿易体制を生存の基盤とする我が国にとっては、積極的にその推進を図ることが自らの生存基盤を安定化することに直結してくる問題である。

このような中で、国際競争力が大きく劣ると信じられている日本の農林水産業をどのように構造改革していくかについて、様々な政策的検討がなされている。

現在、政策的に大きな潮流は2つあると考えられる。1つは、農業の経営規模拡大によって経営を合理化し、農業の国際競争力を強化することによって、農業を含む自由貿易を推進していこうとする立場である。ここでは仮に「大規模化推進派」と呼ぶことにしよう。もう1つは、先に述べたような大規模化は中小規模農家の切り捨てにつながり、それは現在、我が国の大きな政策課題となっている地方経済の疲弊をさらに進めるものであるという見方である。これを仮に「現状固定派」と呼ぼう。

先に実施された第21回参議院選挙は、前者の農業政策を採用する自由民主党と後者の視点に立つ民主党の政策論争となり、結果的に自由民主党が大敗した。この結果については、様々な評価がなされているが、筆者は自民、民主両党とも現在の農業問題の課題整理と争点作りに失敗し、選挙民にとっては、いずれにしても本質的な課題解決に結びつかない選択肢の間で意思表示を求められた、満足度の低い選挙になってしまったのではないかと考えている。このような見方の根拠は以下の通りである。

第1に、大規模化推進派については、農業経営規模の拡大が日本農業の国際競争力強化にどのように結びつくのか、農産物のマーケット状況や、農産物の国際競争力の源泉に焦点を当てた具体的な説明がなされておらず、政策論としては検討すべき領域が不十分である。

第2に、現状固定派については、急速にシュリンクしている日本農業の傾向的縮小基調を踏襲した政策であり、農業構造改革についてはほとんど政策的提言を行っていない、といわざるを得ない。政策的には、前者よりもさらに検討領域が小さいと評価せざるを得ないのではないだろうか。

ここでは、このような問題意識から現在の日本の農業問題を再整理し、その構造改革の契機となる改革ビジョンを検討したいと思う。結論を先取りするならば、大規模プロ農家と兼業、高齢、女性農家等からなるセミプロ農家の有機的複合体作りこそ、我が国の現実に根ざした強い農業への脱皮の第一歩になりえるものとする。その際、成功した直売所は一つの変革の契機になり得るのではないか。

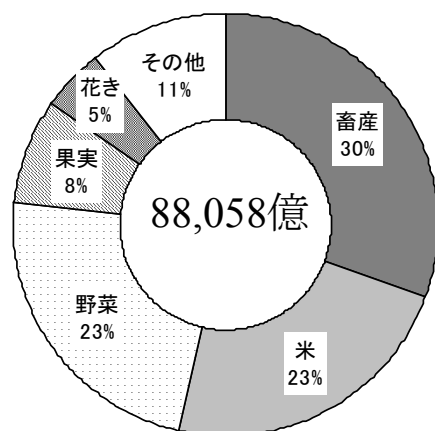
## 1) 日本農業の全体像と構造改革の2潮流

### (1) 多様な日本農業と規模拡大が進まない稲作農業

ここでは、大規模化推進派、現状固定派という順で検討を進めていくが、その前に、日本農業全体のスケッチと構造改革を検討する際の前提についてごく簡単に触れておくことにしよう。それは、農業構造改革といっても、農業には大きく、耕種農業(耕す農業)と、畜産農業があり、耕種にも稲作、野菜、果実、花き、畜産にも、鶏、豚、肉牛、酪農、などが存在し、それぞれの農業で国際的に相対評価を行うと、“国際競争力持つ”日本農業も存在するからである。

図表1、2は、我が国農業の産出金額と、それぞれの最近44年間での規模拡大の進行状況を示したものである。

図表1：産出金額から見る日本農業の構造



資料：農林水産省農林水産統計「平成2005年農業産出額（市町村別推計値）」

図表 2：農家一戸当たりの平均経営規模の推移

	1960年 (A)	1975年	1990年	2004年 (B)	(B/A)
経営耕地 (ha)					
北海道	3.54	6.76	10.81	(17.46)	4.9
都府県	0.77	0.80	0.89	(1.26)	1.6
部門別					
水稻(a)	55.3	60.1	71.8	(86.2)	*1.6
乳用牛(頭)	2.0	11.2	32.5	58.7	29.4
肉用牛(頭)	1.2	3.9	11.6	29.7	24.8
養豚(頭)	2.4	34.4	272.3	1095	456.3

(資料) 農林水産省

※カッコ内の数値は、販売農家（経営耕地面積 30a 以上又は農産物販売金額 50 万円以上の農家）の数値である。なお、水稻における(B/A)は、水稻農家に占める非販売農家の構成比が不明であるため参考値である。

これによれば、我が国農業産出額(卸売ベースの市場規模と考えてよい)は約 8.8 兆円であり、内 3 本柱は畜産(約 30%)、米(約 23%)、青果(31%=野菜約 23% + 果実約 8%)であり、この 3 本柱で約 84%、これに花き(主に切り花と鉢物で 5%)を加えると全体の約 9 割を占めることになる。またこれらの農業の種類別の構造と図表 2 の 1960 年から 2004 年までの農家一戸当たりの平均経営規模の推移を重ね合わせると、3 本柱のうち、畜産の経営規模拡大が順調に進んでいるのに対して、稲作農業の規模拡大が進まないことが明確である。

畜産農業ではこの 44 年の間に約 25～約 450 倍も平均の経営規模が拡大しているにもかかわらず、稲作農業では、参考値ではあるが、わずか約 1.6 倍に拡大したのみである。また、この 2 つの図表には現れない事実だが野菜や花き農業では、品目の選択次第で小規模でも高付加価値の農業経営が可能である点にも注目しておく必要がある。

仮に通年で野菜を生産した場合、50 万円/10a くらいの販売収入は十分期待できる。これだと 1ha であれば 500 万円、2ha であれば 1000 万円の販売収入が見込める。これは露地栽培をイメージしているから粗利は 70%くらいと想定すると純利益は約 700 万円である。各都道府県などで想定するいわゆる「(農業以外の)他産業並み」の農業収入は 550 万円前後であるから、これは専業の農業経営を考えても十分に取り組みが可能な水準である。花きの場合はさらに高付加価値農業となる。品種によるが、その販売収入は 450 万円～600 万円/10a 程度は期待できる。この試算は施設栽培を前提とするので、温室などの設備投資が

大きくなり、仮に粗利が 50%程度になるとしても、40a ほどの経営面積で販売金額は 1800 万～2400 万円となり 900 万～1200 万円の年収が期待できる。

要約すれば、畜産は規模拡大が相当進んでおり、青果や花きでは小面積での高付加価値経営が可能である。また畜産の場合では、和牛や黒豚、地鶏などのブランド品生産も多いから、この面でのさらなる高付加価値経営を実現できる可能性も高い。

結局、経営規模が拡大しないために経営が立ちゆかなくなる可能性が高いのは主に稲作農業ということになる。

以下で検討する大規模化推進派にしろ、現状固定派にしろ、その議論の前提は米農業を中心とした話である。

## (2) 大規模化推進派 (= 品目横断的経営所得安定策を軸として) について

さて、初めに検討する農業構造改革論は、大規模化推進派である。これは、2007 年の稲作から本格スタートした、農水省が進める「品目横断的経営所得安定対策」が最も典型的な政策体系であろう。当然、与党の自民公明両党の押し進める農業構造改革論である。

そのエッセンスは、概ね以下のようなものである。

すなわち、現在の日本農業に必要なのは零細で分散した農地を集約し、経営規模を拡大して、農業生産の合理化、コストダウンを図ることである、という判断の下 2007 年の稲作から大小経営規模が混在する 300 万戸弱の農家を、2015 年を目処に、法人等を含む約 40 万の大規模プロ農家へ絞り込むという政策である。

またこの絞りこみ政策は、3 兆～3.5 兆円といわれる農業補助金、交付金政策とリンクしていて、2007 年度以降、米・麦作を中心とする、いわゆる土地利用型農家の経営を支える交付金は、本州以南では 4ha 以上、北海道で 10ha 以上という「担い手」と呼ばれる大規模農業経営を中心にして直接支払われることになる。これは広く薄いばら撒きではなく、絞り込みの効いた集中的な農業支援であるところから「二次大戦後最大の農政改革」と指摘されている。

この政策の評価できる点は、稲作農業における最大の生産手段である農地に着目し、零細で分散した農地を集約し、経営規模を拡大して、農業生産の合理化、コストダウンを図ることで農業の構造を変えてゆこうとする意図が汲み取れる点である。

しかし一方、この政策には決定的に欠けている論点がある。すなわち、この政策によって生まれた日本の「大規模プロ農家」がどのような農業経営を行って国際競争の中で生きてゆくかについての、現実感ある方向性が示されていない

いという点である。

仮に、4haの米専業農家の経営を想定してみよう。現在、米の平均的な農家販売価格は例えば、コメ価格センターの落札価格などを見ると、銘柄産地の米でも1俵(60kg)で13,000円程度ではないだろうか。

平均的な米の収量を1反(10a)当たり10俵程度としても、反収(一反=10a当たりの販売収入)金額は150,000円である。これでは、経営所得安定対策の経営規模指標である4haの経営を行っても、600万円にしか過ぎない。省力化技術が進んでいる現在の稲作農業では4haの経営では、年間労働時間は1800時間という平均的な日本人の労働時間数に及ばない。1800時間働くとして、仮に6haの稲作経営を行えば、販売金額は780万円となる。粗利を50%程度と仮定すると、農家の手取り収入は390万円である。これでは専業では生活できないことになる。先に述べたように、国や各都道府県の示す大規模専業農家の想定モデル年収は550万円くらいであるから、この水準の7割にとどまる。

さらに決定的な問題は、米の平均価格が最近10年ほどで約半分に下落し、特に2007年産の新米が出回り始めた頃からは、さらに価格の低下傾向が強まっていることである。

端的に言って、平均的なコメ価格は1俵(60kg)で1万円割れという事態も十分ありえる状況を迎えている。こうなると完全なコスト割れ生産の状態に入ってしまう。

さらに目を海外に向ければ、この品目横断的経営所得安定対策が目指す日本の「大規模プロ農家」の経営規模は、国際的には小規模農家に分類されるサイズである点に注目しておく必要がある。

図表3は、農業の平均経営面積の国際比較であるが、これを見るとEU主要国(独、仏、英)の平均経営面積は40~60ha弱、米国の平均経営面積は約180ha、豪州にいたっては約3200haにも及ぶ。距離的に我が国に近い、米国や豪州で稲作栽培に適する地域で稲作が行われ、それが輸入されることを想像すると、単に農地を集約して規模拡大するだけでは日本の稲作は国際競争の中で生き残ってゆけないのではないかという根本的な疑問を打ち消すことができない。

図表3：平均経営面積の国際比較

	日本	米国	EU(25)			豪州	
	(2005年)	(2002年)	(2003年)	ドイツ	フランス	イギリス	(2001年)
農地面積(ha)	469	37,971	16,348	1,701	2,943	1,696	45,572
農家一戸当たりの農地面積(ha)	1.8 (1)	178.4 (99)	15.8 (9)	41.2 (23)	45.3 (25)	57.4 (32)	3,240.9 (1,801)
国土面積に占める割合(%)	12.6	39.4	65.5	47.6	53.3	69.6	59.3

(資料) 農林水産省「耕地及び作付け面積統計」「2005年農林業センサス」  
米国 USDA “UNITED STATES—2002 Census of Agriculture”  
EU “Agriculture in the European Union Statistical and Economic Information 2004”  
豪州 “AUSTRALIA 2001 Agricultural Census”  
(注1) 括弧内は日本に対する倍率である。  
(注2) 日本の農地面積には、採草・放牧地等を含まない。  
(注3) 日本の農家は「販売農家」である。  
(注4) 日本の「国土面積に占める割合」は、北方領土を除いた国土面積に対する割合である。

この点が、大規模化推進派による農業構造改革の最も大きな欠点であると思われる。規模拡大した、日本の「大規模プロ農家」がどのような農業経営を行って国際競争下で生きてゆくかについての、リアリティある方向性が示されていないのである。

### (3) 現状固定派について

現状固定派は、(2)の大規模化推進派の弱点を突いた政策ということができる。つまり、現在の約300万の大小規模が混合する農家を約40万の大規模プロ農家に集約するという政策では、その絞り込みから外れる260万の中小規模農家や、彼等が多数派を占める農協組織からは積極的な支持を得ることができない。この多数派の不満を汲み上げたわけである。

この政策の流れの典型は、民主党が提案する農業者戸別所得補償法であろう。民主党の参院農林水産委員会での趣旨説明によれば、その主な内容は、(1)食料の国内生産の確保及び農業者の経営の安定を図り、食料自給率の向上ならびに地域社会の維持及び活性化その他の農業の有する多面的機能の確保に資することを目的とし、(2)生産数量目標に従って、米、麦、大豆その他政令で定める「主要農産物」を生産するすべての販売農業者に対して、農業者戸別所得補償金の支払いなど、個々の農産物の生産に着目した支援を行うことだという。

ポイントは先に指摘した通り、大規模化推進派の進める品目横断的経営所得安定対策で、絞り込み対象から外れる260万の中小規模農家に対して戸別所得補償法を行うという点にある。

この政策については、中小規模農家への支援を継続するという、一種の社会政策的な意味は存在するとしても、現状、急速に産出額を減少させ、弱体化する農業に対して積極的に構造を変革させる提案が見えてこない。また300万農家すべてに戸別補償を行うに当たっての財源という点でも十分な説明は行われ

ていない。

今まで通り中小規模農家を含め全農家を対象に支援を継続すること、また明確に現在の農業構造を変えるメッセージが読み取れないことから、ここでは戸別所得補償法を現状固定派ととらえたわけである。ちなみに、図表4、5、6は、急速に縮小する日本の農業産出額と低下する食料自給率、高齢化が進行する日本農業の現状を示している。

農業産出額では、1980年代中頃に12兆円弱でピークを記録した後、約20年の間に9兆円を割り込むところまで3割以上の低下を示している。

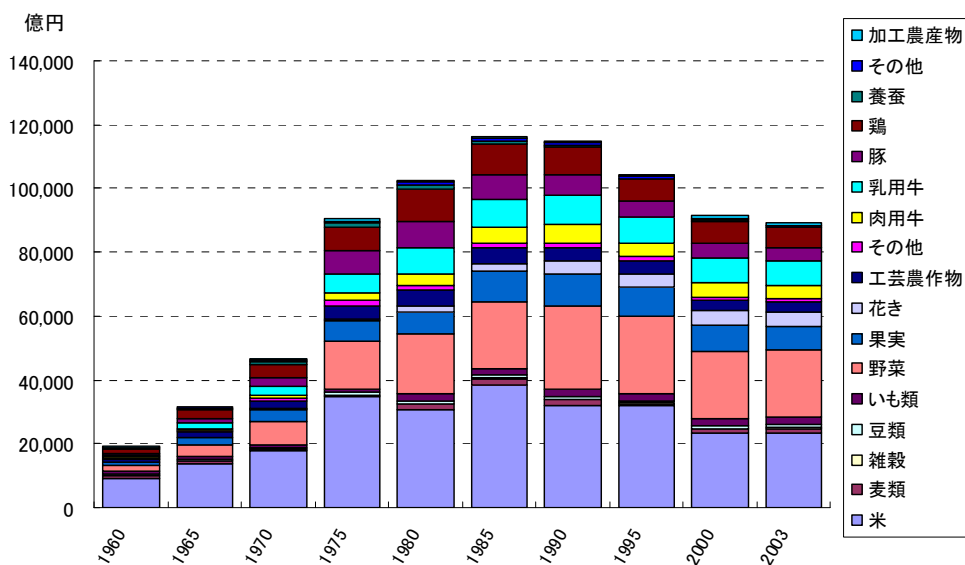
また、食料自給率では1960年頃80%近かったカロリーベース食料自給率は2005年には39%まで低下している。45年間に約半分に落ちたことになる。

同じく1960年と2005年の比較で、農家戸数は606万戸から284万戸へと半分以下、農業就業人口は1,454万人から334万人へと7割以上の減少、農家の65歳以上の人口の構成比である高齢化率では1980年の25%から20年後の2005年には58%へと2.3倍以上に増加している。農業は次第に消え去ろうとしているといっても過言ではない。

現状固定派の政策では、図表4、5、6に見るように、次第にフェードアウトしていく日本農業の傾向線をそのまま延長させることにしか繋がらないのではないだろうか。

現状固定派政策の最大の弱点は、日本農業が反転上昇の切っ掛けを掴みえるような意図が見えてこない点にあると思われる。

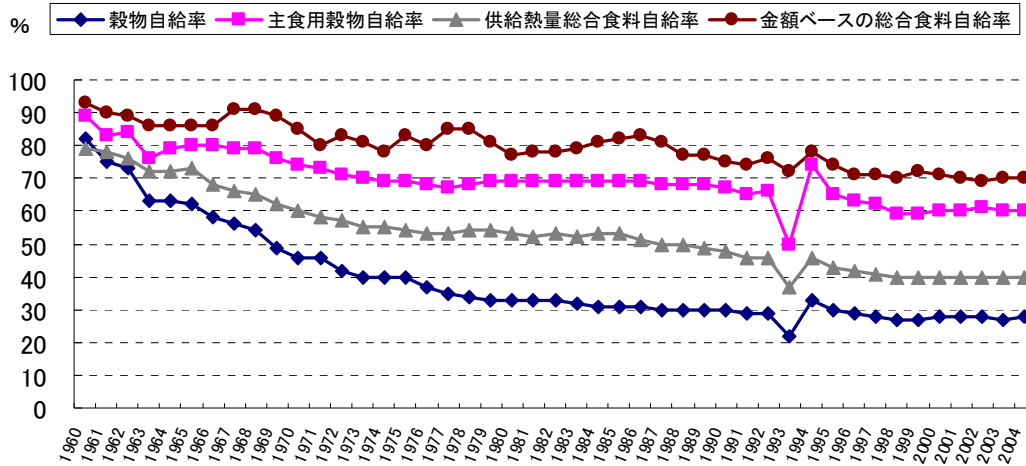
図表4：20年にわたり長期低落傾向を示す日本の農業産出額



(資料) 農林水産省「生産農業所得統計」



図表 5： 長期低落傾向の食料自給率



(注) 米については、国内生産と国産米在庫の取崩しで国内需要に対応している実態を踏まえ、平成 10 年度から国内生産量に国産米在庫取崩し量を加えた数量を用いて算出している。

(資料) 農林水産省「食糧需給表」

図表 6： 農家戸数、農業就業人口の推移

	1960	1970	1980	1990	2000	2005
農家戸数(万戸)	606	540	466	383	312	284
農業就業人口(万人)	1,454	1,035	697	565	389	334
うち65歳以上(%)	-	-	25	36	53	58

(資料) 農林水産省

## 2) 我が国農業の現実から見た第 3 の農業改革試案

### ～ プロ農業とセミプロ農業の 2 軸で推進する農業構造改革 ～

最後に、本稿が提案するのは、プロ農業とセミプロ農業の 2 つの軸で推進する日本農業の構造改革である。その際、特に注目するのは、成功している農産物直売所での、農業における新しい価値創造の萌芽である。直売所は、多くの場合、兼業農家、高齢農家、女性農家など、先の論脈で言えば、300 万戸の総農家のうち、大規模プロ農家 40 万戸を除く、260 万戸の農家に相当する人々の販

売チャネルとして利用されてきたものである。

ところが、このような大規模化推進派から見ると支援の対象とならない中小規模農家が、主に利用する販売チャネルにおいて、新しい価値創造がなされている。そこではどのようなメカニズムが機能しているのか。

このメカニズムを上手く活用することで、従来はとても国際競争力など持ち得ないと見られてきた中小農家にも独自の強みを発揮してもらうことができるし、またこのエッセンスを、「相対的」に大規模に展開することで、世界的に見れば“小規模”に位置付けられる、日本の“大規模プロ農家”にも強い競争力を育成できる可能性があるのではないか。これが本稿の主張の柱である。

筆者が注目しているポイントは4点ある。

### (1) 米の販売でも直売所は新しい価値を生みつつある

第1は、そこで農業における新しい価値創造がなされ、高付加価値農業の市場創造が実現していることである。従来、この点は青果物ではかなり広く認識されてきた。すなわち、青果物である野菜、果実では「朝取り」野菜、果実のような高鮮度、あるいは生産者の顔の見える商品提案などで遠方からもロイヤルティーの高い顧客を強力に引き付けてきた経緯がある。しかし、実は米の販売でも同様な動きが見られ始めている。

筆者は次のような販売シーンを見て強い印象を受けた経験がある。それは、初老の女性消費者が首都圏の代表的な直売所でお米を購入するのだが、その際、彼女は「Aさんの“コシヒカリ”5kgとBさんの“ゆめごこち”5kgを精米してください」という買い方をしたのである。なぜこのような買い方をするのか筆者には始めその意味がわからなかった。聞いてみると、コシヒカリは「さらり」とした食感であり、ゆめごこちは「モチモチ」した食感なので、家でブレンドして食べるのだという話であった。

生産者にこだわり、品種にこだわり、おそらくはその日の料理や、食べる人の体調などで異なる品種の米をブレンドして、独自の食感を楽しむのであろう。振り返ってみると40年ほど前に、日本人は年に一人平均120kgほどの米を消費していたが、現在それは60kgほどに減っている。本来、米の消費の仕方も大きく変化するはずで、まさにこの婦人のように、こだわって“米食を楽しむ”ような消費提案が必要なはずだ。

この直売所での米の価格は玄米60kg換算で2万5000～5万円ほどになっている。こだわった米のなかでも、減農薬栽培、有機栽培米になると一段と価格も高くなる。“直売所”という、生産技術に優れた生産者のこだわりをそのまま消費者に届けられる仕組みがあれば、米価下落に直面している現時点でも、60kg

2万5000円以上の価格は十分可能だという証左ではないか。

## (2) 直売所の価値創造メカニズムが補完する大規模化推進派の政策

第2には、先の品目横断的経営所得安定対策で想定する4haという日本の大規模農家の経営規模にこの「2万5000円」という直売所の価値創造メカニズムの成果を当てはめてみればどうなるかという点だ。

例えばこだわりの稲作で一反当たりの収量は9俵程度に減少すると仮定しても、 $2万5000円 \times 9俵 / 10a \times 4ha = 900万円$ 、先に述べたように1800時間働くとして6haの経営では1350万円で、粗利50%では675万円である。これは他産業並みの550万円という年収水準を抜くものであるし、この2万5000円という価格は、先に着目した直売所のコメ価格では最も安価な水準での試算である。先の価格帯の中位水準である3万5000円程度を想定すれば年収は945万円である。このような米の市場創造モデルが先の品目横断的経営所得安定対策とセットで提案された時、初めて日本の稲作農業の構造改革は動き出すのではなかろうか。

さらに、現在の米の生産・販売の仕組みでは、このような生産者個々の生産技術や、創意工夫による産出物の高い価値が消費者まで正確に伝えられるビジネスインフラが決定的に不足しているという点も認識しておく必要がある。多くの場合は生産技術の高い生産者の美味しい米も、そうでない生産者の米も混ぜ合わされ、消費者に提供される。その結果、米の価格は質の低い米の水準に収斂してしまう。

この点は直売所という販売システムがもつ最も重要なメリットである。米であれ青果であれ、そこでは生産者各個人の技量、創意工夫がそのまま評価されるわけである。この点が、現在の日本農業の構造を“没个性的な食材配給システム”から、“新しい「食」の商品価値提案型ビジネス”へと改革して行く最も根源的な力になると考えられる。

## (3) 成功直売所を支えるのは社会構造の変化

第3には、このような直売所の成功シーンを支えているのは、地域のモータリゼーションや高速道路網の整備、生産者の携帯電話を利用した直売所POSシステムのようなIT技術の導入など、大きく変化しつつある我々の社会構造そのものである点に注目すべきである。

米について言えば、単に買って帰るだけでもかなりの重量物になる。自家用車のような運搬手段が広く普及している、いわば完全な“クルマ社会”が実現

していることが直売所での販売の前提となる。また各生産者がそれぞれ個性のある米を、ほかの生産者の米と混合させることなく、その生産履歴、流通履歴を消費者に開示して消費者の手元まで届ける仕組みを構築するためには、小型で進化した IT 機器などが不可欠となるだろう。例えば、販売した米の袋に 2 次元バーコードを貼付し、そのシールから米の商品情報開示をするために、生産者個人個人がホームページを作成する場合などが想定されるだろう。

また、生産者の携帯電話を利用した直売所 POS システムの導入なども、間接的に直売所での高付加価値米販売の現場を生み出す原動力となっている。携帯電話 POS システムは店舗での販売状況に応じて、圃場から都度収穫して店舗に並べることで高鮮度という大きな商品価値を提供できるから、主として青果のような生鮮物の販売に大きな力を発揮すると考えられる。

さらに、高鮮度の青果は、こだわった顧客層を相当広汎な商圈から集めることができるため、そこに高付加価値米を展示することで、こだわった農産物を求める消費者の“塊”に、より効率的な販売が可能となるという側面も見ておくべきだ。

こう考えれば、様々なこだわり農産物や食品を購入できる、繁盛直売所というのは、こだわり食材、農産物の“ロードサイド店”という側面も持っている。そして“ロードサイド店”という業態は、そもそもモータリゼーションが進んだ、成熟した消費社会ができて初めて存在できるものだという点も確認しておく必要がある。我々が見るような繁盛直売所は社会構造の変化が支えているわけだ。

#### (4) 繁盛直売所の広がりや地域農業構造を変える

(1)～(3)のポイントでは、明示的に指摘してこなかったが、繁盛直売所の商圈は相当広範囲に及んでいることが知られている。これは、各地の繁盛直売所でのアンケート結果等から次第に明らかになってきた事実である。

年商 3～5 億円を超えるような繁盛店の場合、その商圈は少なくとも 50 km 程度に及ぶ。またこのクラスの直売所では売り上げの 6～8 割は、直売所から 50 km 圏内に所在する地域の中核都市から週末に車でまとめ買いにくる購買者が支えるケースがほとんどである。このとき、この購買者の中には、一般消費者だけでなく、農産物の業務用需要者である飲食店、小売店、外食・中食産業関係者なども多数含まれている。つまり、繁盛直売所は、単に農産物の小売店というにとどまらず、地域の“農産物卸機能”も具備し始めていることになる。

また、このような商圈構造からの当然の帰結なのだが、繁盛直売所の中には、近隣の中核都市に、第 2、第 3 の支店を新規出店し始めるところも出始めている。

多いところでは7店、8店と新規出店を広げ、農家レストランなども併設して新しい地域の食ビジネスとして独自の成功を遂げている事例もある。大分県大山町の直売所「木の花ガルテン」は8つの店舗や併設レストランに年間240万人の集客者を集め、年商は17億円に達する。

成功直売所は、独自の進化を遂げつつ、地域の食の流通構造や産業構造をも変えていく力を持ち始めているのである。

### 3) 新しい農業のかたち

#### ～ 成功直売所を軸に、プロ・セミプロ農業の有機的食-農・複合ビジネスを ～

2)で見たように、繁盛する直売所では食と農に関する様々な機能がビジネスとして成立し始めている。もともとの直売所は、中小規模の兼業農家の販売チャネルであったから、当然のことながら中小規模農家いわばセミプロ農家が活躍する余地は大きい。さらに、前説で見たように「進化する直売所」として新しい価値を提供し、地域の産業構造を変える力を持ち始めると、そこには専業大規模農家の活躍する場面も生まれてくる。あるいは、専業プロ農家だけの直売所で大きな成果を挙げるところも出てくる。

このように見てくると、仮に「新しい農業のかたち」というものがあるとなれば、それは、大規模プロ農家が単一構造で支えるものではなくて、大規模プロ農家と中小規模のセミプロ農家が有機的に複合構造を形成して、複雑で成熟化した食と農に対する多様な国民ニーズを支える状況に近いのではないだろうか。

だとすれば、現在、新しい価値を生み出し始め、提案し始めている直売所を大きく進化させる政策こそ、新しい日本農業を生み出す原動力になり得るのではないだろうか。

著者プロフィール

大澤信一（おおさわしんいち）

1980年東北大学経済学部卒。現在、(株)日本総合研究所主任研究員。専門はアグリビジネス、マーケティング。著書に『セミプロ農業が日本を救う』（2007年）、『新アグリビジネス』（2000年）以上東洋経済新報社ほか。

農業の新しいかたち：プロ農業とセミプロ農業

---

2008年2月 発行

著 者 大澤信一

発 行 総合研究開発機構

〒150-6034 東京都渋谷区恵比寿 4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー34階

電話 03 (5448) 1735

ホームページ <http://www.nira.or.jp/>

---

無断転載を禁じます。