

「農商分離」で儲かる農業へ

「儲かる農業」を実現して持続的農業人口確保を目指す施策として、京都府綾部市をモデルケースとした「エージェント制度」を提案する。

現在の日本の農業人口は減少を続けている。その原因の一つは農業が儲からないために職業としての魅力が低いことである。中でも京都府内で特に農業人口の減少が激しく、農業所得の低迷が著しいという問題を抱える綾部市に着目した。

実地調査を進めていくうちに、自らの所得向上のための販路開拓に取り組んでいない農家が多く存在していることが判明した。このような農家を「非ビジネス農家」と位置づけ、これに対し農業で儲かるため販路開拓を積極的に行っている農家を「ビジネス農家」と名付けた。「非ビジネス農家」は販売過程を全て委託出来る農協に一括出荷する傾向がある。現状の無条件委託販売という仕組み下では、農協はいくらで売っても一定割合でマージンを獲得できるため、営業努力を重ねて高く売ろうとする誘因が強く働かないと考えられる。その結果、生産者価格は上昇せず、「ビジネス農家」においても農協出荷分について影響を受ける。さらに、農協の地方卸売市場における高い価格形成力により、非農協出荷分についても間接的に影響を受け、ビジネス農家の収入が下がる。私たちはこのメカニズムを「脱商業的ダンピング」と名付け、解消すべき構造的問題であると考えた。

この問題に対して、「農商分離」という方向性で提言する。非ビジネス農家は「儲かりたい」というマインドが弱いため、出荷先として手間が省ける農協に一括出荷してしまう。「農商分離」は出荷先決定権（＝農業の商売的側面）を見直すことで非ビジネス農家が農協に一括で販売委託している現状を変革する。

「農商分離」を実現させるのは、「エージェント制度」である。以下に説明する。まず、綾部市が運営するサイト上にて、非ビジネス農家が多くを占める集落営農に、生産している農産物の品目・量・現状の販売価格を公表させる。次に、エージェントが現状の販売価格よりも高い値段で販売できる経路を開拓する。販路開拓に成功した場合、集落営農は出荷先に新規販路を加える。また、農産物の価格を上げるインセンティブを導入することでエージェント本人の収入拡大も期待できる。

この制度によって、従来農協しかなかった「非ビジネス農家」の販売委託先に競争を加えて、生産者価格の上昇をもたらす環境をつくり出すことが出来る。

これにより綾部市で「儲かる農業」のモデルケースを実現し、農業を魅力ある職業とすることで、綾部市の持続的な農業人口確保につながる。また、綾部市と同様の課題を抱えている日本の各地でもこの制度が導入され、日本の農家全体の所得向上、担い手が充実することを期待する。