

注目すべき子実コーン国内生産

本誌編集長・昆吉則

今大会は最後までグランプリの決定に時間が掛かった。グランプリを受賞した柳原孝二氏のプランと「農業経営者」賞を受賞した佐藤幸次氏プラン、どちらにするかで最後まで審査員の票が別れたからである。

既に98%までが中国からの輸入が占めているという柿の生産と販売企画をエネルギーシユに発表した佐藤氏。それに対して、飼料用の子実コーンを水田転作で生産に取り組み、自らこだわりの養鶏業者に向けて販売している柳原氏の将来展望を語るビジネスプラン。結局は1960年代以来、これまで、ほとんど考慮すらされず、実質的に100%輸入に頼ってきた子実コーンの国内生産という柳原氏のテーマは、我が国の飼料自給の在り方に一石を投じるプレゼンテーションであり、グランプリ受賞となった。

共に国内需要のほぼ全てを輸入に頼る形になっている品目について、こうすれば国内産に新しい可能性が生まれるという発表であり、前例に縛られない新しい世代の農業経営者の成長を示すものであった。以下、柳原氏の発表の背景とその可能性を示す解説を加えたい。

示す解説を加えたい。

★ ★ ★ ★
我が国の飼料用コーンの生産は、1960年代初めまでは約11万tの生産があった。しかし、その後急激に減少し、現在ではほぼ100%輸入されるようになってきている。食文化の変化にあわせて、輸入量は年々増加し、現在の年間輸入量は約1900万tに達している。しかも、その約9割が米国からの輸入であり、残りの約1割がブラジルやアルゼンチンから。しかも、日本の輸入量は米国のコーン輸出全体の3分の1に相当するという。極めて偏った米国依存の関係にある。

柳原氏は昨年、約5haの子実コーン栽培を行なったが、その収量は乾燥物重で10aあたり約700kg程度。FAOの統計によれば、2010年で世界一の収量を誇るイスラエルでは10aに換算すると平均で2839kg。早魃被害などを受けやすい米国でも平均で959kgである。

近年では十勝農試で僅かにテストされた以外、我が国では50年以上ほとんど子実コーンの栽培に関する研

究はなされていない。比較的水分を必要とするコーンの栽培にとっては

米国などより水田転換畑の方が望ましい栽培条件なのではとも思える。

柳原氏自身、さらに技術レベルが高めて現在の約倍の1500kg程度を目指したいとしている。そうなれば生産コストは現在の半分近くになるわけだ。

現在の試算は同氏がやっているコントラクタとしての作業料金をベースに算出しており、彼自身の経営の中で計算すれば25%程度の高水分収穫後、火力乾燥したとしても、kg当たり35〜40円程度の販売価格でも利益は出せると言う。であれば、収量が倍になれば1kgあたり20円程度でも利益を出せるわけだ。

現在、柳原氏が使っているのはクラーシのコンバインに日本に1台しか無いというコーン収穫用のヘッダーを付けたもの。もともと、麦や大豆を収穫する一般的なヘッダーでも、機体の消耗はあるが収穫できないわけではないそう。

外国製の普通型コンバインが普及していない府県でも、日本製の汎用コンバインがより耐久性を高め、専

用ヘッダーなどの開発改良が進めば新たな水田転作の作物として可能性が出てくる。

もともと、柳原氏の子実コーン生産は、現在の水田交付金10aあたり3・5万円があることが前提になっている。しかし、現在、飼料用稲の生産には10aあたり8万円もの交付金が付いている。しかも、コメを餌として利用することは鶏卵の黄身が白くなる、豚肉の赤みが薄くなるなど、飼料メーカーや畜産農家の評価は必ずしも高くない。そして、現在の飼料用稲の販売価格は20〜50円であることを考えても、より小さな財政負担で飼料米より価値の高いコーンの国内自給が実現できる。

さらに、飼料用にとどまらず国内の非遺伝子組換えトウモロコシを使った新しいお菓子の開発と市場創造という可能性もある。そうした付加価値が付けば、飼料用より高い原料価格でも販売が可能になるのではなからうか。

今回の柳原氏のA・1グランプリ2012受賞をきっかけに関係者の注目が集まることを期待したい。

月刊『農業経営者』賞獲得

(株)彩の榊 佐藤幸次 (東京都青梅市)

「地域の榊が日本一の榊を産む」



日本固有の宗教、神道における重要な葉物植物の榊の98%が中国産。本物の榊を提供するため、地域の高齢農家、障害者を雇用し、神社や葬儀社などといった実需者が使いやすい商品を販売。また地主である鉄道会社と連携し里山再生に取り組む。

国産榊はほとんど生産されていないがゆえに、仕方なく中国産榊を使わざるをえない現状を打破する可能性を秘める。健全な日本人のアイデンティティとナショナリズムを刺激させる、ニッチな商品開発もユニーク。

ビジネスプラン概要

ポイント & ヒント

このビジネスプランを実現したい理由

私は、榊の仕事に携わり3年という月日が経ちました。朝は夜明けから山に入ります。伐採前には皆で合掌をし、感謝の心で榊を採ってきます。伐採を終えて下山すると次はシキミと本榊の圃場へ向かいます。午後は暗くなるまで作業場で出荷に追われます。朝は林業・日中は農業・午後から製造業。

これを季節や天候に関係なく毎日繰り返ししています。地元の大勢の農業経験者や森林組合員の方々は皆、惜しみなく知識をくださります。当社のパートスタッフさんたちは11人中8人が高齢者ですが、みんなこの仕事に誇りを持ち常に笑顔で頑張っています！

私は確信しています。日本国の伝統と精神を継承するこの榊という仕事はこれからの社会には非常に重要な役割を果たしていくということ。

年配者と若者が一緒に働けば若者は多くの知識を得る。また、若者は年配者に手助けをします。

こんな会社から産まれた製品は売上高年率140%の成長です。

提供するサービスおよび製品

彩の榊製品

- ① 神事用品 (被い榊、玉串榊、注連縄、青竹、各種紙垂)
- ② 神棚用作り榊 (35cm、45cm、55cm、100cm)
- ③ 仏事用シキミ (35cm、55cm)
- ④ 神棚用本榊1枚売り (45cm、55cm、65cm)
- ⑤ 生花用丸葉ユーカー (50cm、90cm) 以下販売の詳細

- ① 神道葬儀や地鎮祭などで使用する神事用榊、青竹、注連縄など。すべて手造り、天然物にこだわります。平均販売価格は約9000円/1回
- ② 神棚用作り榊 市場おろし (35cm 90円・45cm 120円・55cm 160円・100cm 1200円) 小売りは卸値×2倍
- ③ 仏事用シキミ (35cm、55cm) 現在圃場育成中
- ④ 神棚用本榊1枚売り (45cm、55cm、65cm) 現在圃場育成中
- ⑤ 生花用丸葉ユーカー (50cm、90cm) 現在圃場育成中

ターゲット市場の環境

● 市場規模 (規模と成長・将来性) 現在の国内に於ける榊流通は95%