農林水産業みらい基金交流会2025開催

10年先を見据えた『農林水産業の成長戦略』〝あと一歩の後押し〟で未来を拓く

（一社）農林水産業みらい基金は5月27日、「10年先を見据えた『農林水産業の成長戦略』」をテーマに、これまでの基金の採択先や関係者、マスコミ等を招き『農林水産業みらい基金交流会2025』を開催した。ここではその模様を紹介する。

『農林水産業みらい基金』は、2014年3月、農林水産業や食、地域の活性化に貢献する取組みを支援することを目的に、農林中央金庫が200億円を拠出し創設された。コロナ禍を経て、東京・品川プリンスホテルで開かれた交流会には、これまでに採択された助成先33法人が実参加したほかオンライン参加を含め約220名が参加した。

交流会は、特設会場での助成先による事業紹介・交流コーナーでの交流のほか、2部形式で開催。第1部では、同基金の代表理事兼事業運営委員長を務める山口廣秀氏（日興リサーチセンター理事長・元日本銀行副総裁）が開会挨拶とともに、これまでの総括と今後の展望について講演した。

基調講演では、一橋ビジネススクールPDS寄付講座競争戦略特任教授の楠木建氏が「ストーリーとしての競争戦略」をテーマに講演を行った。

続いて、山口委員長、楠木教授に加え、㈱トップリバー（2014年基金採択企業）の嶋﨑田鶴子会長の3名でトークセッション。10年先の農林水産業のビジョンや課題等について意見が交わされた。進行はアナウンサーの渡辺真理さんが務めた。

山口委員長は、多数参加したマスコミの質疑に応え、同基金の事業の魅力や、取組みを継続する理由について次のように述べた。

Q…日本から農林水産業が消えたら、この国は成り立たない。我が国における農林水産業の意味は大きく、これを育てていかなければならない。守るべき時は守らなければならない。

Q…（創設当初から関わってきて）農林水産業という「実業」は「金融」の世界にいるとなかなか伝わってこない所がある。（みらい基金を通じ）農林水産業に接することにより、現場で何が行われているのかが実感でき、非常に大きな財産となっている。

Q…農林水産業には、まだまだ成長の余地がある——そう確信させてくれるのが、20～40代の若い担い手たちの登場だ。例えば、水産業では、若者がスマートフォンを使って、漁獲情報をリアルタイムに共有し、他の漁業者にも魚を取りに来てもらうという連携が生まれている。限られた資源を独占するのではなく、むしろ情報を開放して競争と共生を両立させるという、新しい価値観と仕事観が見える。そうした姿を目の当たりにするたびに、「農林水産業はまだ成長できる」と強く思う。

挨拶・講演

成長のその先へ
——農林水産業の未来を切り拓く挑戦を期待

（一社）農林水産業みらい基金
代表理事兼事業運営委員長　山口　廣秀　氏

みらい基金は2014年に設立され11年が経過した。農林水産業の持続的発展、収益力の強化、地域の活性化を目的とした農林水産業の担い手に対する〝渡し切り〟の助成金である。貸出でも出資でもなく返済や配当の必要もない。

助成先は年々着実に増加しており、農林水産業全体にも上向きの兆しが見え始めている。当基金は地域の担い手の創意工夫溢れる取組みに対して〝あと一歩の後押し〟を行ってきている。これまでの11回の公募で計75事業を採択し支援してきた。これら地域発の取組みが全国に広がり、これが農林水産業の新たな挑戦を喚起し、多少とも農林水産業全体の成長に繋がってきていると考える。

11年で75事業を採択
地域発の挑戦への〝あと一歩の後押し〟、農林水産業の成長に貢献

当基金の支援は、基本的には事業実現までのあと一歩の段階を対象としている。この課題さえクリアすれば目指すゴールが見通せる取組みに〝あと一歩の後押し〟を行うというもの。直面する課題の解決だけではなく、その解決により助成期間の3年後のゴールが見通せるようになるとともに、さらにゴールの先の一段高い所を見据えた成長・発展を継続して欲しいと考えている。

助成先へのアンケートによれば、多くの事業が3～4年目に成長を加速させる一方で、6年目以降には再び課題に直面する傾向も確認されている。あと一歩の支援が終わったあとも気が抜けない。課題への挑戦と成長の繰り返し、「永遠の運動法則」が続くことを示唆している。だからこそ、常に将来を見据えた成長戦略を持ち、事業を発展させていかなければならない。

みらい基金が支援を決定する際のポイントは、①課題の明確さ、②内発性、チャレンジ性、③創意工夫、独自性、革新性、④事業性、継続性、⑤地域への定着、モデル性、社会性、の5つである。

この5つを繋ぎ合わせて考えると事業の当面の課題が明確化される。事業戦略が明確で、その解決に向けた内発的な挑戦となっており、独自の創意工夫が施され、実現可能性と持続性が確保され、地域への貢献や、さらには他地域・全国への波及効果も期待できる。このような一つのストーリーをもった事業戦略を組み立てることができる。

しかもそのストーリーは助成期間終了とともに終わるわけではない。山はさらに続いておりそのための新たなストーリーをつくり続けなければならない。

（本日登壇の）助成先であったトップリバーは、長野県で2000年に創業した農業法人だが、農業活動を通じて自らと全ての人を幸せにする理念のもと、農業後継者の育成と独立のための支援を軸として、農業界のリーダーカンパニーであり続けることをめざしている。

同社の持続的な成長は3段階に分けられる。「確実に利益を出せるビジネスの構築」、「農業界と地域社会の盛り上げ」、「農業の成長産業への押し上げ」。この段階ごとに課題の解決、アイデアの創造、実現・普及という一貫性あるビジネスストーリーを持ち、各段階が有機的に繋がっていることで持続的な成長を実現してきた。

そのほかの助成先にも持続的な成長を実現している例がたくさんある。

農林水産業は、地域の活性化なくしては存在しえないし発展もない。当基金が大切にしている地域性とは、①地域の関係者が主体的に関与していること、②地域住民、大学、金融機関、行政等の関係者が参画していること、③地域に定着しその存在が地域の人に十分理解されていること。まさに十分な地域性が発揮されている状態と理解する。こうした地域の活性化をぜひ促進したい。

近年、スタートアップ企業を支援するための「エコシステム」の形成が重要だと言われている。これと同じような概念で農林水産業の新しい形を支援していくようなエコシステムが地域で形成されつつあると感じている。

未来に繋がる新たな可能性を秘めた地域発の事業を掘り起こし、それをモデル化し各地に普及展開するところまで支援する。そして、地域の活性化を促進しつつ10年後を見据えた農林水産業の未来を切り拓いていくことこそがみらい基金の使命と考える。

地域の課題解決、活性化に向けた数多くの事業の応募をお待ちしている。

特設会場には、全国17社の助成先企業・団体の事業や取組みを紹介するブース（表）が設置され、AIやドローンを活用した先端技術、未利用資源の循環活用、地域資源を活用した特産品の開発など来場者に説明した。

その中で、「未利用バイオマスを活用した環境配慮型バイオ炭製造事業」で採択された㈱HATSUTORIの服部かおる代表取締役は「スタートアップで、採択時は設立2年目。事業もこれからという時だった。大手企業等と連携したオープンイノベーションで、こうして形として残ったことが喜びもひとしおだった」と語ったほか、「ドローンによる森林調査」で採択された湊運輸倉庫㈱のドローン事業部の石川啓総括管理者は「一次産業の高齢化の解決のため、ドローンを活用したDX化を図っていく中、基金からのご支援でチャレンジを大きく進めることが出来た。非常にありがたい」と感謝とこれからの抱負を語った。

NO	出展先名	みらい基金採択年度	紹介する事業・商品	都道府県（所在地・事業地）
1	有限会社トップリバー	2014	富士見みらい農業プロジェクト	長野県
2	有限会社 土佐佐賀産直出荷組合	2017	土佐かつおのっけ	高知県
3	十勝グランナッツ合同会社	2019	ゆで落花生	北海道
4	株式会社さかうえ	2020	「里山牛」事業	鹿児島県
5	一般社団法人SAVE IWATE	2020	国産の和ぐるみ・くるみかご	岩手県
6	日本サーモンファーム株式会社	2020	青森サーモン®	青森県
7	ヤエスイ合同会社	2020	石垣まぐろのそぼろ	沖縄県
8	株式会社なっぱ会（株式会社ジャパンヘルスラボ）	2021	GYNURA BICOLO　カラダにうれしい加賀野菜	石川県
9	可茂森林組合	2021	竹パウダーを活用した土壌基盤材と施工事例	岐阜県
10	TOPPAN エッジ株式会社	2022	農作業委受託マッチングサービス「農託®」	東京都 宮崎県 大分県
11	有限会社人と農・自然をつなぐ会	2022	有機和紅茶	静岡県
12	株式会社GREEN FORESTERS	2022	UERUT＝あなたと、森を育てる仕組み	東京都 新潟県
13	エゾウィン株式会社	2023	高精度GPSロガーのレポサク	北海道
14	株式会社うめひかり	2023	梅と塩、梅と紫蘇、梅酢	和歌山県
15	全国農業協同組合連合会福岡県本部	2024	次世代担い手育成システム ～農業の未来を支える、リソースマネージメントシステム「アグリコ」～	福岡県 大分県 兵庫県
16	株式会社HATSUTORI（連携先：旭化成株式会社、宮崎大学等）	2024	未利用バイオマスを活用した環境配慮型バイオ炭製造事業	宮崎県
17	湊運輸倉庫株式会社	2024	ドローンによる森林調査	岩手県

基調講演

『ストーリーとしての競争戦略』
競争戦略のゴールは「長期的な利益」

一橋ビジネススクール　PDS寄付講座
競争戦略特任教授　楠木　建　氏

思わず人に話したくなるような優れた戦略こそ、農林水産業の未来を拓く鍵

競争戦略のゴールは「長期的な利益」にある。どうすれば長く儲け続けられるか——それこそが、あらゆる経営判断の基準であるべきだ。賃上げのためにも、社会貢献のためにも、まずは元手となる利益を生み出すことが経営者の本分である。

競争のなかで長期利益を実現するための手立てこそが競争戦略であり、その本質は「違いがあるから選ばれる」という論理に集約される。「ストーリーとしての競争戦略」とは、多様な違いをいかにして長期利益につなげていくかという〝構造〟の話である。

多くの経営者は「戦略」として箇条書きのリストを掲げているが、それぞれの違いがどう連動して利益を生むのか——そのつながりが見えてこない。

戦略で答えるべき問いは、「なぜ儲かるのか」である。「こういう活動をしているからこそ、お客様がこのように反応し、だから我々だけがこういうことができる。そして利益につながる」——これが戦略ストーリーである。

世の中で一般に「ビジネスモデル」と呼ばれるものは、せいぜい〝取引関係の見取図〟にすぎない。そこに価値の構造があるとは限らない。

戦略とは単なる「要素の組み合わせ」ではなく、「順番」が重要である。すなわち、時間軸と因果関係を持った構造だ。競争戦略においては、各要素がどの順番で、どのような論理でつながっているかによって、価値が生まれるかどうかが決まる。「ナンジーだ」などと曖昧に語っているうちは、二流の経営者である。

DXや生成AIのような「飛び道具」が話題になっても、それを自社の事業構造の中でどのように位置づけるかが問われる。構想のない導入は、戦略の崩壊——すなわち「文脈剥離」を引き起こすリスクがある。

戦略ストーリーはボトムアップから自然に生まれるものではない。自分たちの商売はどうして儲けるのだ、という筋を通す——経営者が「一縦串をさす」必要がある。この縦串こそが、経営者が構想する戦略ストーリーにほかならない。

同時代の話題にばかり目を奪われず、成功している事業がなぜ競争のなかで利益を上げているのか——その全体構造を考えるべきである。そこで得られるのは、特定の「ベストプラクティス」ではなく、「要するにこういうことか」という論理的理解である。

今のところDXは〝飛び道具のチャンピオン〟の様相を呈しているが、DXはあくまで手段であり、目的ではない。目的は「利益を生み出すこと」であり、DXによって売上が上がるか、コストが下がらなければ意味がない。

だからこそ順番が大切で、まず経営者が「どうやって儲けるのか」というストーリーを描き、その文脈の中にDXが位置づけられて初めて、真に意味を持つ。

飛び道具のような派手さがなくても、小さな違いを戦略的に構造化することで、新しい儲け筋は生まれる。ここに経営者の腕の見せ所があり、経営の醍醐味がある。

例えば、トラスコ中山という会社は、生産資材の卸売業で長期利益を上げている。戦略の特徴は「倉庫が大好き」で投資意欲が旺盛なこと。在庫回転率は一切見ず、むしろ幅広い在庫を揃え、在庫出荷率を追求する。

「すぐ持ってこい」という顧客の期待に応えることが、確実に価値になると考え、物流も自社で手がける。受注に関係なく、決まったルートを回る〝路線バス型物流〟を実践し、発注側は時刻表を見て注文する——そのようなイメージだ。

こうした戦略は、アマゾンのような多品種・多様な取引環境で欠かせない存在となっており、絶対的な価値を創っていることの証でもある。

優れた戦略ストーリーとは、飛び道具に頼らずとも、みんなが思いつくと、みんなが同じ〝いいこと〟をやっていては競争がなくなり、利益は出ない。優れた戦略はその逆をいく。全体の構造の中に一貫した論理があるかどうか、それこそが問われている。

戦略とは、外から与えられるものではなく、経営者自身の内側から湧き出すものである。周囲と一緒になって「時代が悪い」「日本がダメだ」と嘆いていても、何も生まれない。逆境に飲まれず、「思わず人に話したくなるような優れた戦略」を構想することが、農林水産業の成長・発展を担う経営者には必要である。

（講演要旨）

第2部交流会では、農林中央金庫の北林太郎理事長が「助成先の皆様の取組みが、新しい時代の農林水産業、日本の地域づくりの礎となることを確信した。皆様の取組みや挑戦の更なる進化・発展を祈念する」等と挨拶し、参加者と交流した。

トークセッション

〈テーマ〉10年先を見据えた農林水産業の成長にとって必要なものとは何か？

一橋ビジネススクール　特任教授　楠木　建　氏
㈲トップリバー　会長　嶋﨑　田鶴子　氏
農林水産業みらい基金代表理事　山口　廣秀　氏
〈進行〉アナウンサー　渡辺　真理　氏

渡辺　「儲かる農業&人づくり」とは。

嶋﨑　トップリバーは農業で食べていける、大規模経営ができる次世代のリーダーの育成を使命としている。農業をビジネスとして成り立たせる力を見つけ、経営や市場の見方、利益の出し方を現場で指導している。卒業生は全国で独立し売上平均は1500万円以上。農業で夢をかなえられることを示し、次世代に繋いでいくことが私達の役割だ。

楠木　一見すると非合理に見えるが、将来独立するであろう人をコストをかけ育てる方が、最終的には儲かるというストーリー。ストーリーが確立されているからこそ成り立つ戦略とも言える。

山口　先代（故嶋﨑秀樹氏）から引き継がれた経営意欲・ビジョンが人を集め、利益を創出している。

嶋﨑　先代は人を育てることが必ず商売に繋がることを、常に考え行動していた。

楠木　真のビジョンとは儲け話。「こうすれば競争の中で独自の価値を出せる。だから、あなたもこの取組みに力を貸してくれないか」というメッセージであるべき。

山口　経営はトップが動くことによって形づくられる。それに人がついてきて、経営全体の原動力となる。みらい基金が毎年の募集で確認しているのも、「経営者自身が本当に動こうとしているか」ということ。経営者自らリードしていく姿勢——「ハンズオン」が重要。「ハンズオン」からイノベーティブな事業が生まれている。

楠木　経営者が先頭に立って「他社がやらないこと、できないことをやる」——これからの時代の競争戦略の基本だと思う。一方で、「ハンズオフ」——何をやらないかをはっきりさせることによってその事業の独自のポジションを確立することも重要。

渡辺　「あと一歩のジャンプ　さらなる高みへ」とは。

山口　みらい基金の助成による〝あと一歩の後押し〟で、助成先それぞれが掲げた当面のゴールに到達して終わりではなく、事業構想をより具体的・現実的なものへとブラッシュアップし続け、新たな壁を乗り越え、さらなる高みへと長期的に成長してほしい。そんな思いを込めた。

渡辺　「エンディングから考える」とは。

楠木　「エンディングから考える」——長期的に儲かる状態（ハッピーエンド）を描いたうえで、そこから逆算して戦略を組み立てていくことが重要。

嶋﨑　当社のエンディングにも常に「持続的な経営」が置かれている。日本には何百年も続いている老舗企業がある。農業でもそうした会社があってよいと思う。

山口　経営を持続させるためには、いくつもの課題を乗り越えていく必要がある。その中で重要なのは、自分たちがやろうとしていることをオープンにしていくこと。戦略の核心部分を開示することで競争環境は厳しくなるが、その中で勝ち抜くことで、経営者のイノベーティブな感覚が鍛えられる。それが繰り返されることで新しい方向性が生まれる。

渡辺　トップリバーの戦略ストーリーではどうか。

嶋﨑　当社は販売から農業界に入った会社。「契約栽培・販売」を基軸とする。マーケットインが基本戦略。この仕組みを機能させるためには常に進化していく姿勢が必要。安定した収益の仕組みを構築することと、人材育成がセットとなっている——当社が開発した「TOP FARMARS」は人材育成の過程を見える化するソフト。「研修→独立→ノウハウの蓄積→効率的な育成」という好循環の仕組みを確立して、外部にも展開し利益につなげていく。

楠木　将来独立を視野に入れた人の方がモチベーションが高く、成果も出やすいのは明らか。独立という出口があるからこそ、優秀な人材が集まり、活躍し、結果的に会社の価値が高まる——まさに戦略として筋が通っている。卒業生が5倍、10倍と増え、その方々を何らかの形で束ねることによって新たな儲け話が生まれる可能性がある。世の中にとって正しいことをやりながら儲けられる企業は少ない。是非、嶋﨑さんには、腰が抜けるほど、あこがれるほど儲かる事業を実現してほしい（笑）。

◇

㈱トップリバーと採択事業

長野県で野菜の生産・販売を中心に、大規模経営農家育成支援事業、新規就農者の育成を手掛ける。嶋﨑華人代表取締役社長。長野県富士見町にある農地を有効活用し、レタス等高原野菜の作付面積100haを目標とした新しい産地形成で地域活性化と雇用創出をめざすプロジェクト（富士見みらい農業プロジェクト）として、2014年度に採択。

山口　今回の事態は、経済安全保障・自給率といった観点からも極めて重要な問題。需給調整を市場原理に委ねるだけでは限界があり、行政の一定の関与は必要。この状況を、米の需給や生産のあり方について、よりよい仕組みを考える契機とすべきだと思う。

渡辺　10年先の農林水産業の成長戦略へ、一言ずつ。

楠木　経営者のみなさんはぜひ儲け話をつくることに集中していただきたい。

嶋﨑　それぞれの人生ストーリーを実現できる農林水産業を皆さんとともにつくっていきたい。

山口　新しいテーマ、課題　それを克服しようとする姿勢をみらい基金に申請としてぶつけ、あと一歩ジャンプして、さらなる高みを目指してほしい。

◇

㈱トップリバーの卒業生は「将来独立してこんな農業をやりたい」というビジョンをもっているが、一方で独立してから、米ビジネスに事業機会を見出して新しい挑戦を始めているのは素晴らしい。今の米不足の状況が、正常な競争市場に転換するチャンスになればと思う。

山口　今回の事態は、争は勝ち負けを競うものではなく、違うポジションを取ることで成功し共存できるもの。そのなかで、トップリバーの卒業生が米ビジネスに事業機会を見出して新しい挑戦を始めているのは素晴らしい。今の米不足の状況が、正常な競争市場に転換するチャンスになればと思う。

楠木　商売における競争は勝ち負けを競うものではなく、違うポジションを取ることで成功し共存できるもの。そのなかで、トップリバーの卒業生が米ビジネスに事業機会を見出して新しい挑戦を始めているのは素晴らしい。今の米不足の状況が、正常な競争市場に転換するチャンスになればと思う。

山口　今回の事態は、経済安全保障・自給率といった観点からも極めて重要な問題。需給調整を市場原理に委ねるだけでは限界があり、行政の一定の関与は必要。この状況を、米の需給や生産のあり方について、よりよい仕組みを考える契機とすべきだと思う。

渡辺　10年先の農林水産業の成長戦略へ、一言ずつ。

楠木　経営者のみなさんはぜひ儲け話をつくることに集中していただきたい。

嶋﨑　それぞれの人生ストーリーを実現できる農林水産業を皆さんとともにつくっていきたい。

山口　新しいテーマ、課題　それを克服しようとする姿勢をみらい基金に申請としてぶつけ、あと一歩ジャンプして、さらなる高みを目指してほしい。

◇

㈱トップリバーと採択事業

長野県で野菜の生産・販売を中心に、大規模経営農家育成支援事業、新規就農者の育成を手掛ける。嶋﨑華人代表取締役社長。長野県富士見町にある農地を有効活用し、レタス等高原野菜の作付面積100haを目標とした新しい産地形成で地域活性化と雇用創出をめざすプロジェクト（富士見みらい農業プロジェクト）として、2014年度に採択。

渡辺　「儲かる農業&人づくり」とは。

嶋﨑　トップリバーは農業で食べていける、大規模経営ができる次世代のリーダーの育成を使命としている。農業をビジネスとして成り立たせる力を見つけ、経営や市場の見方、利益の出し方を現場で指導している。卒業生は全国で独立し売上平均は1500万円以上。農業で夢をかなえられることを示し、次世代に繋いでいくことが私達の役割だ。

楠木　一見すると非合理に見えるが、将来独立するであろう人をコストをかけ育てる方が、最終的には儲かるというストーリー。ストーリーが確立されているからこそ成り立つ戦略とも言える。

山口　先代（故嶋﨑秀樹氏）から引き継がれた経営意欲・ビジョンが人を集め、利益を創出している。

嶋﨑　先代は人を育てることが必ず商売に繋がることを、常に考え行動していた。

楠木　真のビジョンとは儲け話。「こうすれば競争の中で独自の価値を出せる。だから、あなたもこの取組みに力を貸してくれないか」というメッセージであるべき。

山口　経営はトップが動くことによって形づくられる。それに人がついてきて、経営全体の原動力となる。みらい基金が毎年の募集で確認しているのも、「経営者自身が本当に動こうとしているか」ということ。経営者自らリードしていく姿勢——「ハンズオン」が重要。「ハンズオン」からイノベーティブな事業が生まれている。

楠木　経営者が先頭に立って「他社がやらないこと、できないことをやる」——これからの時代の競争戦略の基本だと思う。一方で、「ハンズオフ」——何をやらないかをはっきりさせることによってその事業の独自のポジションを確立することも重要。

渡辺　「あと一歩のジャンプ　さらなる高みへ」とは。

山口　みらい基金の助成による〝あと一歩の後押し〟で、助成先それぞれが掲げた当面のゴールに到達して終わりではなく、事業構想をより具体的・現実的なものへとブラッシュアップし続け、新たな壁を乗り越え、さらなる高みへと長期的に成長してほしい。そんな思いを込めた。

渡辺　「エンディングから考える」とは。

楠木　「エンディングから考える」——長期的に儲かる状態（ハッピーエンド）を描いたうえで、そこから逆算して戦略を組み立てていくことが重要。

嶋﨑　当社のエンディングにも常に「持続的な経営」が置かれている。日本には何百年も続いている老舗企業がある。農業でもそうした会社があってよいと思う。

山口　経営を持続させるためには、いくつもの課題を乗り越えていく必要がある。その中で重要なのは、自分たちがやろうとしていることをオープンにしていくこと。戦略の核心部分を開示することで競争環境は厳しくなるが、その中で勝ち抜くことで、経営者のイノベーティブな感覚が鍛えられる。それが繰り返されることで新しい方向性が生まれる。

渡辺　トップリバーの戦略ストーリーではどうか。

嶋﨑　当社は販売から農業界に入った会社。「契約栽培・販売」を基軸とする。マーケットインが基本戦略。この仕組みを機能させるためには常に進化していく姿勢が必要。安定した収益の仕組みを構築することと、人材育成がセットとなっている——当社が開発した「TOP FARMARS」は人材育成の過程を見える化するソフト。「研修→独立→ノウハウの蓄積→効率的な育成」という好循環の仕組みを確立して、外部にも展開し利益につなげていく。

楠木　将来独立を視野に入れた人の方がモチベーションが高く、成果も出やすいのは明らか。独立という出口があるからこそ、優秀な人材が集まり、活躍し、結果的に会社の価値が高まる——まさに戦略として筋が通っている。卒業生が5倍、10倍と増え、その方々を何らかの形で束ねることによって新たな儲け話が生まれる可能性がある。世の中にとって正しいことをやりながら儲けられる企業は少ない。是非、嶋﨑さんには、腰が抜けるほど、あこがれるほど儲かる事業を実現してほしい（笑）。

山口　みらい基金の活動を通じて感じているのは、そうした困難に自ら飛び込もうとする若い人たちが増えてきているという事実——農林水産業にまつわる課題を〝自分ごと〟として引き受け、打開しようとする人たちが着実に現れている。

渡辺　今の米不足の問題も大きな課題となっているが。

嶋﨑　当社の卒業生が鳥取県で法人を立上げ、米の生産を行い日本の食料供給に貢献している。農家の高齢化が進むなか、農業の法人化の推進や、それを支える柔軟な支援制度の整備が今後ますます重要になると思う。

楠木　商売における競争は勝ち負けを競うものではなく、違うポジションを取ることで成功し共存できるもの。そのなかで、トップリバーの卒業生が米ビジネスに事業機会を見出して新しい挑戦を始めているのは素晴らしい。今の米不足の状況が、正常な競争市場に転換するチャンスになればと思う。

山口　今回の事態は、経済安全保障・自給率といった観点からも極めて重要な問題。需給調整を市場原理に委ねるだけでは限界があり、行政の一定の関与は必要。この状況を、米の需給や生産のあり方について、よりよい仕組みを考える契機とすべきだと思う。

渡辺　10年先の農林水産業の成長戦略へ、一言ずつ。

楠木　経営者のみなさんはぜひ儲け話をつくることに集中していただきたい。

嶋﨑　それぞれの人生ストーリーを実現できる農林水産業を皆さんとともにつくっていきたい。

山口　新しいテーマ、課題　それを克服しようとする姿勢をみらい基金に申請としてぶつけ、あと一歩ジャンプして、さらなる高みを目指してほしい。

◇

㈱トップリバーと採択事業

長野県で野菜の生産・販売を中心に、大規模経営農家育成支援事業、新規就農者の育成を手掛ける。嶋﨑華人代表取締役社長。長野県富士見町にある農地を有効活用し、レタス等高原野菜の作付面積100haを目標とした新しい産地形成で地域活性化と雇用創出をめざすプロジェクト（富士見みらい農業プロジェクト）として、2014年度に採択。