

令和8年度（第65回）農林水産祭

第43回「優秀農林水産業者に係るシンポジウム」

【コメ輸出の道を農家3人で切り拓き、輸出を通じて地域の活性化に貢献】

—業績発表及びディスカッションの内容—

開催日時	令和8年6月10日（水）13時30分～16時00分
場所	東京都中央区 紙パルプ会館 2階 フェニックスホール
主催	農林水産省 ・ 公益財団法人 日本農林漁業振興会



令和8年8月

公益財団法人 日本農林漁業振興会

発 行 に あ た っ て

農林水産祭事業は、農林水産祭参加表彰行事において農林水産大臣賞を受賞された方の中から特に優秀な農林水産業者を選び、その業績を顕彰し、業績内容について広く普及を図ることを目的の一つとしています。

このシンポジウムは、農林水産祭事業の一環として、去る令和8年6月10日（水）東京都中央区の紙パルプ会館において『コメ輸出の道を農家3人で切り拓き、輸出を通じて地域の活性化に貢献』をテーマに、平成7年度農林水産祭多角化経営部門の天皇杯受賞者である株式会社芦別RICEの業績を取り上げて、約60名の参加者の下、開催しました。（オンラインでの配信も併せて行い100名を超える方にご視聴頂きました。）

本書は、「優秀農林水産業者に係るシンポジウム」の業績発表、意見交換（ディスカッション）等の内容を一冊に取りまとめたものであり、これらの内容が普及し活用されて、今後の我が国農林水産業の振興発展に寄与することを願うものです。

最後に、今回開催にあたり、多大なるご支援とご協力をいただきました関係各位に対し、深甚なる謝意を表する次第です。

令和8年8月

公益財団法人 日本農林漁業振興会

令和８年度（第６５回）農林水産祭
（第４３回）「優秀農林水産業者に係るシンポジウム」

目 次

シンポジウムスケジュール・・・・・・・・・・	1
シンポジウム出席者・・・・・・・・・・	2
受賞者の業績概要・・・・・・・・・・	3
シンポジウムの記録・・・・・・・・・・	4

令和8年度（第65回）農林水産祭

「優秀農林水産業者に係るシンポジウム」（トップリーダー発表会）

【コメ輸出の道を農家3人で切り拓き、輸出を通じて地域の活性化に貢献】

《スケジュール》

13:30～16:00

（敬称略）

- | | | | | |
|---|---|----------------------------|----|----|
| 1 | 開 | 会（13:30） | | |
| | | 公益財団法人 日本農林漁業振興会 常務理事 | 小栗 | 邦夫 |
| 2 | 挨 | 農林水産省輸出促進審議官 | 三野 | 敏克 |
| | 拶 | 芦別市長 | 北村 | 真 |
| 3 | 選 | 農林水産祭中央審査委員会経営分科会主査 | 宮武 | 恭一 |
| | 賞 | （農研機構・中日本農業研究センター経営支援研究部長） | | |
| 4 | 業 | 令和7年度農林水産祭多角化経営部門天皇杯受賞 | | |
| | 績 | 株式会社芦別RICE 代表取締役会長 | 沼田 | 哲男 |
| | 発 | | | |
| | 表 | | | |

・・・休憩（14:30～14:40）・・・

- 5 ディスカッション（14:40）
（登壇者）
- ・コーディネーター
宮武 恭一（3に同じ）
 - ・業績発表者
沼田 哲男（4に同じ）
 - ・コメンテーター
角田 毅（農林水産祭中央審査委員会経営分科会委員
（東北大学大学院農学研究科教授））
小栗 史也（アクセンチュア株式会社プリンシパルディレクター）
山波 剛（有限会社山波農場代表取締役社長）
太田 訓英（北海道農政部食の安全・みどりの農業推進局
食品政策課農業付加価値向上担当課長）

（内容）

- ・意見交換、質疑応答
- ・総括

- 6 閉 会（16:00）

第43回「優秀農林水産業者に係るシンポジウム」出席者

R8. 6. 10（敬称略）

区 分	氏 名	所 属 ・ 職 名 等
業績発表者	沼田 哲男	令和7年農林水産祭多角化経営経営部門天皇杯受賞 株式会社芦別R I C E 代表取締役会長
コーディネーター 及び選賞審査報告	宮武 恭一	農林水産祭中央審査委員会経営分科会主査 (農研機構・中日本農業研究センター 経営支援研究部長)
コメンテーター	角田 毅	農林水産祭中央審査委員会経営分科会委員 (東北大学大学院農学研究科教授)
コメンテーター	小栗 史也	アクセンチュア株式会社プリンシパルディレクター
コメンテーター	山波 剛	有限会社山波農場代表取締役社長
コメンテーター	太田 訓英	北海道農政部食の安全・みどりの農業推進局 食品政策課農業付加価値向上担当課長
挨 拶	三野 敏克	農林水産省輸出促進審議官
	北村 真	芦別市長
司会・進行	小栗 邦夫	(公財) 日本農林漁業振興会 常務理事

多角化経営部門

出品財 経営（水稻）

株式会社芦別 R I C E
（代表 沼田 哲男）

北海道芦別市



1 地域の概要

芦別市は、北海道のほぼ中央に位置する中山間地域であり、水稻を中心に、野菜、花き等との複合経営が主体である。炭鉱閉山以降、人口減少が急速に進んでいる。

2 受賞者の取組の経過と経営の現況

少子高齢化に伴い将来の国内需要が先細りとなる中、農協合併により「芦別米」の名が消えること、地域の農地と人口の減少が進むことに危機感を感じ、平成 23 年に地元の若手農家 3 人で農業生産法人を設立し、平成 27 年に米輸出の取組を開始した。香港を皮切りに、シンガポール、米国と輸出先を広げ、令和 6 年には 24 戸、228ha の協力農家を含め 1,287 t のコメを輸出しており、生産者自身によるコメ輸出の取組としては、全国最大級となっている。

3 受賞財の特色

（1）輸出先拡大に向けた取り組み

若手農家 3 人が香港向けに始めたコメ輸出であるが、農機メーカーによる玄米輸出との連携により、大幅に輸出規模が拡大した。さらに、海外現地との直接取引のために ISO22000 を取得、また FSSC22000 も近々に認証予定であり、欧州での精米輸出を目指し精米施設整備を行ったところ。更に TPP に加盟した英国向け精米輸出も視野に入れており、新規の販路開拓と共に順調に輸出量を伸ばしている。

（2）スマート農業化により若者をつなぎとめる

ロボット田植機や無人トラクター等の最先端技術の導入により、大区画整備された水田で、代かきと田植え作業の時間を半減させるとともに、新しい技術に関心を持つ若者を積極的に雇用し人手不足を解消した。さらに冬季の仕事として道内の防除用ドローン 200 台の点検整備、防除スクールの運営を受託している。

（3）女性の活躍

女性社員も積極的に企画会議に参加し、商品開発や広報・デザインなどを担っている。地元の道の駅の農産物販売店を事業承継した際は、地域の女性 8 名を雇用。

4 普及性と今後の発展方向

令和 6 年に立ち上げた「芦別 RICE 北海道米輸出拡大推進協議会」では、農機メーカーなどの協力を得つつ、輸出の取組を広げ、令和 7 年には、北海道全域で農家 36 戸／2 団体／3 業者が参画するまでになっている。また、第 3 者継承を視野に、若手社員を後継者のいない農家や農業法人に派遣するなど、芦別の農業を次世代にバトンタッチする橋渡し役を担おうとしている。

【開会】公益財団法人日本農林漁業振興会 常務理事 小栗 邦夫

敬称略（以下同じ）

定刻になりましたので、ただいまから「優秀農林水産業者に係るシンポジウム」を開催いたします。

私は、農林水産祭の事務局を務めております日本農林漁業振興会、常務理事の小栗でございます。皆様にはご多忙中のところ、参加いただきまして誠にありがとうございます。また、本日は、オンラインでも、一方方向ではございますが、視聴いただけるようにしております。100名を超える方が視聴される予定になっております。

本日のシンポジウムは、農林水産祭で表彰されました優秀事例の成果を関係者の皆様方に広くお伝えすることにより、今後の農林水産業の発展の一助になればと例年開催しているものでございます。農林水産祭は昭和37年に始まり、今年で65回目を迎える伝統ある事業でございます。このうち、表彰部門は、現在、7部門に分かれておりまして、過去1年間に各種のコンクールで農林水産大臣賞を受賞された400を超える出品財の中から、厳正な審査を経て、天皇杯、内閣総理大臣賞、それから日本農林漁業振興会会長賞の三賞が授与されます。本日は、昨年度、多角化経営部門で天皇杯を受賞されました北海道の株式会社芦別RICEの代表取締役会長、沼田哲男様にお越しいただきました。改めてお話を伺い、また学識経験者の方々と意見交換をお願いしたものであり、快くお引き受けいただきました。改めまして、お祝いと御礼を申し上げます。

それでは、本日は、共催されております農林水産省からは三野輸出促進審議官にご参加いただいております。農林水産省を代表してご挨拶をいただきます。よろしくお願いいたします。

【挨拶】農林水産省輸出促進審議官

三野 敏克

ただいまご紹介にあずかりました農林水産省の輸出促進審議官を務めております三野と申します。よろしくお願いいたします。

本日は、まず、公益財団法人日本農林漁業振興会の皆様、本会の企画、運営、当日の設営を含めまして、大変ありがとうございます。また、快く今回の業績発表をお引き受けいただきました芦別RICE、沼田会長、まことにありがとうございます。同時にまた、芦別市長、北村市長にもこちらに来ていただいておりますことをあわせて御礼申し上げたい

と思います。ありがとうございます。

本日は、今、小栗常務からお話がありましたように、これから業績発表を沼田会長から頂戴をいたしまして、それに引き続きまして、農研機構、宮武部長にコーディネートをいただきながら、業績発表、それからコメンテーターとして、東北大の角田先生、それから私ども、日ごろの業務で大変お世話になっておりますアクセンチュアの小栗さん、それから、これまた沼田会長同様に政策全般に関していろいろご指導をいただいております新潟の山波社長、そして道庁の太田さんにもお越しいただいております。重ねて、本会運営、それからご参加誠にありがとうございます。

沼田会長でございますが、これまた小栗常務からご紹介がありましたように、昨年秋の明治神宮で行われた農林水産祭において栄えある最高位の天皇杯を受賞されております。とにかく国内需要の縮小が止まらない、人口減少が残念ながら止まらないという中で、地域にとって極めて重要である基幹産業の農林水産業、そして食品産業を将来に向けて維持発展させていく、海外の需要、これを取り込みまして国内の成長につなげていくという観点は極めて重要な取組でございます。海外市場の拡大ということをいま申し上げましたが、それにとどまらず、地域の産業、先ほど申しました一次産業、それから食品産業を発展させていく過程では雇用というものも重要でございますし、食料・農業・農村基本法、基本計画の議論でもございましたが、飛躍的に成長する海外市場に比して、国内の人口減少、これは消費市場の減少とともに、担い手、生産者の皆さんの減少も意味するところでございます。減り続ける中で、いかに食料の供給生産を維持拡大していくかというのは極めて重要な課題でございます。そんな中で新規の海外の販路開拓、それからドローンなどのスマート農業、こういったことにも沼田会長は取り組んでいただいているところでございます。地域の活性化という観点でも非常に傾聴に値する、参考になるお取組をなさっていただいております。冒頭申しましたように、ふだんから政策全般に関しても大変お世話になっておりまして、この場をお借りして改めて御礼申し上げたいと思っております。

今、申しましたように、こういう必要な取組、海外から稼ぐ力というのをいかにつけていくかということが政府全体の取り組みとして今後も非常に重要になる中で、このような機会をいただきましたことを私自身も大変ありがたく思っておりますし、今日はいろいろお話を伺いながら、今後の施策全般に反映をさせていきたい、そういうふうに考えているところでございます。

重ねまして、今日は、WEB参加も含めまして、この会場にお集まりの皆様方、合わせて約 200名の皆様の方々にご参加いただいていると承知しております。本会にご参加いただきましたことを改めて御礼申し上げて、私のご挨拶とさせていただきます。今日はありがとうございます。(拍手)

○司会 ありがとうございます。続きまして、芦別RICEの地元、北海道芦別市から北村市長にご出席いただいています。地元を代表してご挨拶をよろしくお願いいたします。

【挨拶】 芦別市長

北村 真

皆さん、こんにちは。ただいまご紹介いただきました芦別市長の北村真でございます。本日は、当シンポジウムにお招きいただき、誠にありがとうございます。

本日、令和8年度農林水産祭「優秀農林水産業者に係るシンポジウム」が、こうして多くの皆様がお集まりの中、盛大に開催されますことをお喜び申し上げます。また、本日のシンポジウムにおいて、令和7年度農林水産祭、多角化経営部門において天皇杯を受賞されました、本市が誇る企業であります芦別RICEの沼田会長より業績発表されるということで、地元市長として、貴重な機会に立ち会うことができること、挨拶の機会をいただいたことに心から感謝を申し上げます。

ここで、少し本市の紹介をさせていただきたいと思います。本市は北海道のほぼ中央に位置して、人口が約1万人で、市の面積が865km²、その約9割が森林であります。その自然環境と、澄みきった空、降るように美しい星が瞬く夜空ということで、「星のふるさと 芦別」というキャッチフレーズでPRをしているところでございます。また、主要産業であります農業は、市の基盤であり、恵まれた環境の中で生産されるお米は本市を代表する農作物の一つであります。ですから、一度、この芦別米というものが農協の統合によってなくなる、そういう危機に遇ったときに、沼田会長が何とかこの芦別の米を残そうということで、芦別米を売り出すことに取り組んでいた中で、2015年に香港に輸出をスタートさせて、現在ではアメリカやヨーロッパに販路を拡大して、芦別米を世界の食卓に届けているところでございます。これは単なる輸出の拡大だけではなくて、芦別市、さらには北海道の認知度を高めて、その魅力を世界に発信されただけではなく、地域農業の新たな可能性を切り拓く挑戦であって、その先進的な取り組みが昨年の天皇杯受賞につながったのかなと考えているところでございます。

昨今、人口減少や高齢化によって深刻な担い手不足など、地方の農業を取り巻く環境は決して容易ではありませんが、芦別RICEの皆様は地域に根ざした活動を行いながら、世界に目を向け、新しい価値を見いだしてこられました。最近で言いますと、地元の芦別高校の生徒数確保のための魅力向上のために、生徒と一緒に米粉を使ったスイーツを開発して、これも道内の企業とコラボしながらそういう取り組みもされていて、本当に市としては感謝に耐えない、そんな思いであります。

本日のシンポジウムでは、米の輸出の開拓と輸出による地域の活性化について、沼田会長からお話をいただけるものと伺っております。その取り組み、豊富な経験、知識が本日もご参会の皆様にとって有意義なものとなり、これを契機に日本の農業の魅力が世界に広がっていくことを大いに期待しているところでございます。

結びになりますが、本シンポジウムのご成功と本日もご参会の皆様方の益々のご健勝、ご活躍を心からご祈念申し上げまして、私からの挨拶とさせていただきます。本日はご盛會誠にありがとうございます。（拍手）

○司会 ありがとうございます。これから議事に入ります。まず、選賞審査報告を中央審査委員会、多角化経営分科会の主査であります農研機構、中日本農業研究センターの宮武経営支援研究部長にお願いをいたしました。よろしくお願いします。

【選賞審査報告】農林水産祭中央審査委員会経営分科会主査 宮武 恭一
(農研機構・中日本農業研究センター経営支援研究部長)

ご紹介いただきました多角化経営分科会で主査を担当しております宮武でございます。今日はどうぞよろしくお願いいたします。

選賞の経過でございますが、先ほど小栗常務からご紹介がありましたが、この農林水産祭というのは、国民の農林水産業と食に対する認識を深めるとともに、農林水産業者の技術改善及び経営発展の意欲を高めるために、農林水産省と日本農林漁業振興会の共催によって昭和37年から実施されておまして、昨年、令和7年度は64回目の取り組みになります。この中には、農産・蚕糸部会から園芸部会、畜産部会等、八つの部門がございますが、今回はそのうちの多角化経営部門で天皇

【農林水産祭の趣旨】

国民の農林水産業と食に対する認識を深めるとともに、農林水産業者の技術改善及び経営発展の意欲を高めるため、農林水産省と公益財団法人日本農林漁業振興会の共催により昭和37年から実施。令和7年度は64回目。

【農林水産祭選賞部門】

- 農産・蚕糸部門 ●園芸部門 ●畜産部門 ●水産部門
- 林産部門 ●多角化経営部門 ●むらづくり部門
- 女性の活躍

【授賞区分】



杯を受賞されました芦別RICEさんについてのご報告をいただくということになっています。

選賞の経過について簡単に振り返りますと、まず、選賞対象としましては、令和6年7月から令和7年6月まで、この間に農林水産祭の参加表彰行事において、農林水産大臣賞を受賞した全453点の出品財のうち、多角化経営部門では13点を審査対象として審査を行いました。選考委員会は4名の選考委員、8名の分科会の専門委員で選考を行いました。昨年の7月1日に農林水産祭の中央審査委員会が行われまして、芦別RICEさんは輸出に取り組む優良事業者表彰で農林水産大臣賞を受賞して、出品をされてきました。7月8日に第1回の多角化経営分科会において書類選考を行いまして、特に優れているという候補について、現地調査を7月30日から8月12日にかけて実施いたしました。それを踏まえて、昨年の9月9日の第2回多角化経営分科会にて3賞を選考し、10月1日の中央審査委員会で3賞が決定したということになっています。

次に、多角化経営分科会で天皇杯を受賞された芦別RICEさんの受賞理由について簡単にご説明させていただきます。

まず、受賞の経過と経営の現状でございますが、少子高齢化に伴いまして、将来の国内需要が先細りになる中、先ほど芦別市長からも説明がござ

【第64回農林水産祭選賞経過】

・選賞対象: 令和6年7月～令和7年6月の農林水産祭参加表彰行事において農林水産大臣賞を受賞した453点の出品財のうち、経営・多角化部門の審査対象数13点

・選考委員会

<経営分科会選考委員>

宮武恭一(主査: 農研機構)、澁谷美紀(農研機構)、角田 毅(東北大学)、本田恭子(岡山大学)

<経営分科会専門委員>

植木美紀(日本獣医生命科学大学)、久賀みずほ(鹿児島大学)、仙北谷康(帯広畜産大学)、徳田博美(名古屋大学)、中尾克代(DX経営研究所)、西山未真(宇都宮大学)、山田敏詩(こと京都株式会社)、山本信次(岩手大学)

・選賞経過

令和7年7月1日 農林水産祭中央審査委員会

芦別RICEは輸出に取り組む優良事業者表彰より出品

〃 7月8日 第1回経営・多角化分科会にて書類選考
現地調査候補の選定

〃 7月30日～8月12日 現地審査

〃 9月9日 第2回経営・多角化分科会にて三賞選考

〃 10月1日 農林水産祭中央審査委員会にて三賞決定

・天皇杯: 株式会社芦別RICE(北海道)



天皇杯授与式
(令和7年11月23日、明治神宮会館)

【令和7年度農産・畜産部門天皇杯受賞理由】

・受賞者の取組の経過と経営の現況

少子高齢化に伴い将来の国内需要が先細りとなる中、農協合併により「芦別米」の名が消えること、地域の農地と人口の減少が進むことに危機感を感じ、平成23年に地元の若手農家3人で農業生産法人を設立し、平成27年に米輸出の取組を開始した。

香港を皮切りに、シンガポール、米国と輸出先を広げ、令和6年には24戸、228haの協力農家を含め1,287tのコメを輸出しており、生産者自身によるコメ輸出の取組としては、全国最大級となっている。



いましたが、農協合併によって、芦別米という銘柄が消えそうになってしまった。また、地域の農地であるとか、人口の減少が進むことに危機感を感じて、平成23年に地元の当時若手農家であった沼田会長ら3名の皆さんが農業生産法人を設立して、平成27年に米輸出の取り組みを開始したものでございます。取り組みとしましては、香港を皮切りにシンガポール、アメリカと輸出先を広げて、令和6年には取組農家の数が24軒、面積で言うと228ha、1,287tの米を輸出しておりまして、輸出の取り組みというのは農協さんとかが主体になって行っているところが多いですが、生産者自身による米輸出の取り組みとしては全国でも最大級の取り組みの一つになっていると思います。

それから受賞者の特徴についても簡単にご紹介差し上げます。輸出拡大に向けた取り組みとしては、若手農家3人が香港向けに始めた米輸出ということで、徒手空拳で始められたわけです。その後、農機メーカーさんによる玄米輸出とうまく連携することによって大幅に輸出規模が拡大してきている。さらにこの輸出を進めるために、ISO22000を取得したり、ヨーロッパ向け輸出のためのFSSC22000も取得して、欧米への精米輸出も目指して、いま精米施設も立派なものを整備されているところでございます。それから、TPPに新たに加盟したイギリス向けの精米輸出も視野に入れておられて、新規の販路開拓とともに順調に輸出量を伸ばしているというところが大きな特徴ではないかなと思います。

それからもう一つの大きな特徴はスマート農業の取り組みでございます。写真にもありますように、現地は非常に大きな区画に整備された圃場で、ロボット田植機であるとか、無人のトラクターなどの先端技術を導入して、最大で3haとおっしゃっていましたが、大区画整備された水

・受賞者の特色

(1) 輸出拡大に向けた取り組み
若手農家3人が香港向けに始めたコメ輸出であるが、農機メーカーによる玄米輸出との連携により、大幅に輸出規模が拡大した。さらに、海外現地との直接取引のためにISO22000を取得、またFSSC22000も取得し、欧州への精米輸出を目指し精米施設整備を行ったところ。またTPPに加盟した英国向け精米輸出も視野に入れており、新規の販路開拓と共に順調に輸出量を伸ばしている。



・受賞者の特色

(2) スマート農業により若者をつなぎとめる
ロボット田植機や無人トラクター等の最先端技術の導入により、大区画整備された水田で、代かきと田植え作業の時間を半減させるとともに、新しい技術に関心を持つ若者を積極的に雇用し人手不足を解消した。さらに冬季の仕事として道内の防除用ドローン200台の点検整備、防除スクールの運営を受託している。



ロボットトラクターによる均平作業



ドローンの整備作業

(3) 女性の活躍

女性社員も積極的に企画会議に参加し、商品開発や広報・デザインなどを担っている。地元の道の駅の農産物販売店を事業承継した際は、地域の女性8名を雇用。

田で、スマート農業を入れることで、代かきと田植え作業時間を半減するというような効果を得ています。さらに新しい技術に関心を持つ若手を積極的に雇用して人手不足の解消を進めているということです。

それから、もう一つびっくりしたことは、冬場の仕事として、道内で稼働している防除用ドローン、これを200台も点検整備を行ったり、ドローン会社から免許取得のための防除スクールの運営を受託したりという取り組みも行っておられまして、北海道におけるスマート農業の普及にも貢献されているということでございます。

それから女性の活躍という面で言うと、沼田会長のお嬢さんなど、女性社員を積極的に企画会議に参加させておりまして、特に商品開発であるとか、広報、デザイン、こういった分野で女性社員が活躍をしているところでございます。さらに地元の道の駅の農産物販売店を運営していた会社が撤退した後、その事業を承継して、地域の女性8名を新たに雇用するなど、女性の活躍の場を増やすという取り組みもされております。

それから、最後、今後の普及性ですが、これまでは芦別RICEで芦別市内のお米の輸出に取り組んでこられたのですが、令和6年には芦別RICE北海道米輸出拡大推進協議会を立ち上げられまして、農機メーカーなどの協力を得つつ輸出の取り組みを広げておりまして、昨年度は北海道全域で36軒

の農家と二つの団体、三つの業者さんが参画するなど、芦別から北海道全域に輸出の取組が広がりつつあるということでございます。それから、芦別市内では、農家数が減っているわけですが、そうした中で、第三者継承などを視野に入れつつ、若手の社員を後継者のいない農家さんであるとか、農業法人に派遣するなど、芦別の農業を次世代にバトンタッチする橋渡しの役も担おうとしているということが今後の展開を期待されるところではないかなと思います。

以上、簡単に選賞の経過と経営の概況についてご紹介させていただきました。どうもありがとうございます。（拍手）

○司会 宮武様、ありがとうございました。続きまして、業績発表でございます。天皇杯受賞の芦別RICE、沼田会長にお願いをいたします。

・普及性と今後の展開方向

令和6年に立ち上げた「芦別RICE北海道米輸出拡大推進協議会」では、農機メーカーなどの協力を得つつ、輸出の取組を広げ、令和7年には、北海道全域で農家36戸／2団体／3業者が参画するまでになっている。

また、第三者継承を視野に、若手社員を後継者のいない農家や農業法人に派遣するなど、芦別の農業を次世代にバトンタッチする橋渡し役を担おうとしている。



各種フードエキスポ出展風景



ハワイに向けた輸出米の積込作業

【業績発表】令和7年度（第64回）農林水産祭多角化経営部門 天皇杯受賞
株式会社芦別RICE 代表取締役会長 沼田 哲男

皆さん、こんにちは。お話をさせていただくに当たり、前段お礼を述べさせていただきます。こちらにおられる全ての方々のお蔭で天皇杯をいただくことができました。人生で最高の喜びを感じております。本当にありがとうございました。皆様が支えてくださっている実感がたくさんあります。この天皇杯をいただいたことで確かな波を感じられております。名に恥じぬよう、特に輸出では私ができることをすべて恩返しさせていただきます。夢、希望から始めた輸出ですが、すでに夢は超えてしまいました。経験でのお話しかできませんが、輸出に向かう仲間づくりのお手伝いできればと思います。

後ほどお話しいたしますが、芦別市はとても田舎です。本市の北村市長がいらっしゃる中、とても言いづらいのですが、何もなく、不便でどうしようもない過疎地です。でも、北海道芦別で生まれてよかったなと誇りを感じております。

全然話は違うのですが、私は農林水産省のYouTubeの「BUZZMAFF」の輸出企画課の竹内さんの大ファンです。竹内さんの異動に伴い、配信の休止宣言をYouTubeで拝見し、残念で涙しましたが、杉中局長のご理解がすばらしく、配信決定を聞き、ガッツポーズをいたしました。ぜひ「BUZZMAFF」の撮影で竹内さんに北海道芦別市に来てほしいです。三野



さん、ぜひ実現させてください。よろしくお願いいたします。

前段が長くなりました。申し訳ありません。では、始めさせていただきます。

最初に、3～4分程度のビデオをご覧ください。

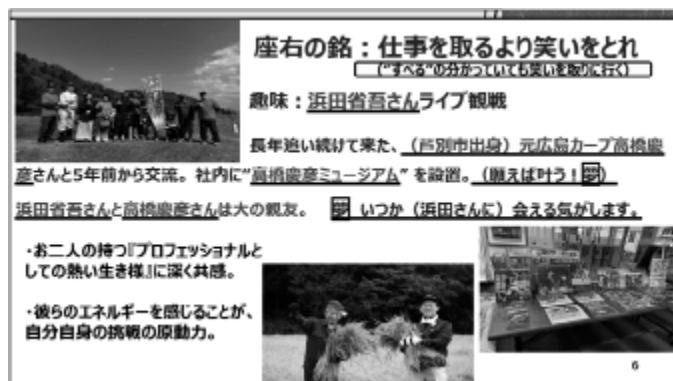
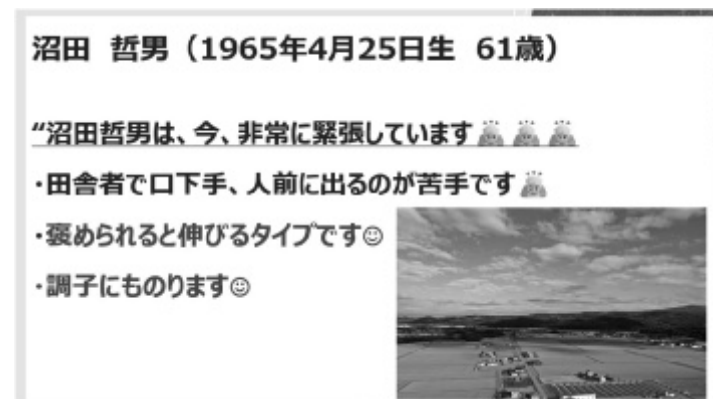
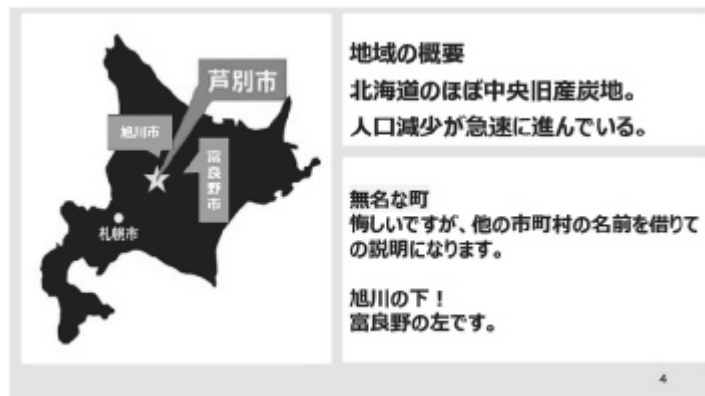
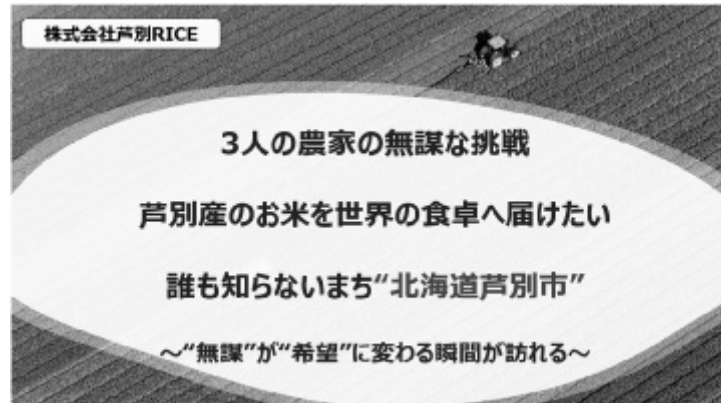
〔ビデオ放映〕

サブタイトルとしまして、
「3人の農家の無謀な挑戦」と
いうことでここに書かせていた
だきました。ここから先、つた
ない話をさせていただきます
が、どうぞよろしくお願いいたします
します。

芦別市については、先ほど挨拶
の中で市長がご説明いたしま
したので、ここは割愛させてい
たきます。ただ、無名な町だ
ということは皆さん認識してく
ださい。

ほんの少し、私のことについ
てお話しします。61歳、普通の
農家のおじさんです。今、非常
に緊張しています。田舎者で、
口下手で、人前に出るのがとて
も苦手です。ただ、褒められる
と伸びるタイプなので、お話し
中、ぜひ褒めてください。今、
非常に緊張している状態でごさ
います。

ほんの少し触れさせていただ
きたいと思いますが、本市には
元広島カープの高橋慶彦さんと

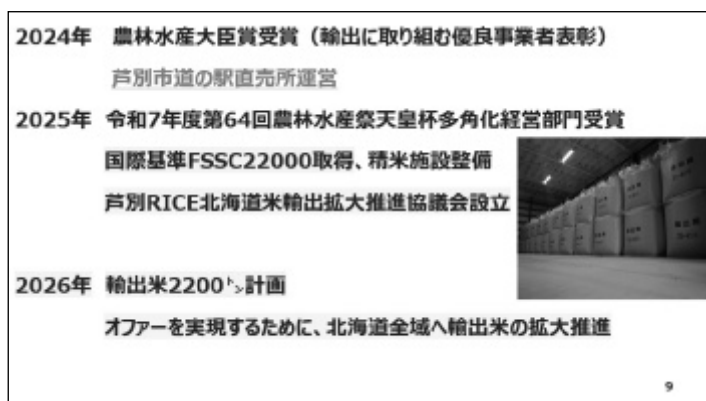
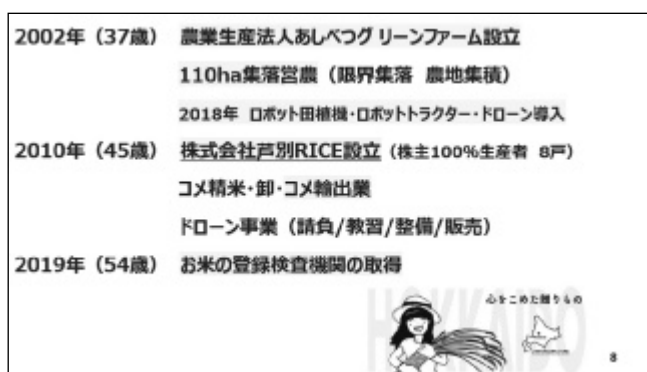


いう、プロ野球選手ですが、33試合連続安打を達成されて、まだ日本記録を破られていません。その選手が芦別市出身であります。その高橋さんと親交がありまして、田植えだとか、稲刈りだとか、市長も一緒に参加されて、芦別の米を盛り上げてくださっております。この写真です。

「沼田哲男と芦別RICE」ということで、高校を卒業後、すぐに農家を継いだわけではございません。なぜか、恩師の地元芦別高校の校長先生に「呉服問屋に就職しろ」ということで、一たんは呉服問屋に就職をしました。その後、就農いたしました。水田が5haしかなく、とても専業農家としてはやっていけなく、タクシーの運転手をやりながら生計を立てていました。



2002年に農業生産法人を立ち上げ、周りに22軒の農家があったのですが、4軒しか残らない、限界集落ということで、若者3人で110haの集落営農を立ち上げ、その後、受賞の対象になりましたが、スマート農業を2018年から補助金をもらいながら導入いたしました。2010年に芦別RICEを設立し、ここから米の輸出を始めようかなという考えになりました。2019年にお米の検査機関の取得をし、後ほどお話ししますが、これがきっかけでどんどん海外にお米が行くようになりました。2024年には道の駅の直売所も先輩の会社から譲り受け、地元でつくった野菜なども売っております。昨年11月に無事、FSS



C22000の取得をいたしまして、ヨーロッパを視野に入れ、精米施設を整備いたしました。ここで同時に、芦別RICE北海道米輸出拡大推進協議会を立ち上げ、芦別のみならず、北海道から世界へということを目指しました。本年、輸出米は2,200tの計画がございいます。オファーを実現するために北海道全域で輸出米の拡大を図ってまいりたいと思います。

芦別RICEのイメージですが、協議会の中に芦別RICEがいて、芦別の生産者が24名、今年の数値ですが、北海道の生産者が17戸ということで、今、どんどん仲間が増えていく傾向にございます。

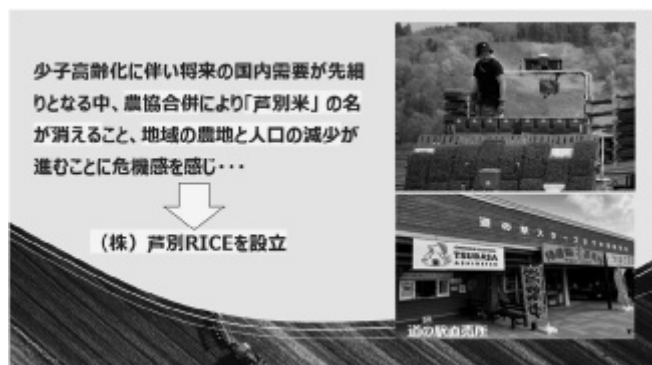


農家がどうして直接輸出を考えたのかということですが、動機は不純です。ただ海外に行ってみたかった、何となく海外のステータス感を抱きました。全てが何となくなんです、かっこうよい、若かったの、すべてが海外に憧れていまし



ただ、構想から2年間は輸出には至らなく、芦別市の先輩が香港でJETROさんがやっている展示会に出てはどうかということで、3年ほど、香港でJETROさんに出展させていただきました。

先ほどもご説明がありましたが、農協合併によって芦別米の名前が実は消えました。吸収合併によって芦別のお米の名前が、このまま何もしなかつたら消えていく危機感を持ちまして、仲間と一緒に芦別RICE



を設立したという経過がございいます。ただ、正直、輸出なんて、だれも信じてくれません。そういう時代です。無謀な志は非常にダイナミック過ぎて、反省点もございいます。おいしい芦別米を日本の国内にとどめず、世界に届けたいと、お酒を飲みながら、うちの妻

にも言ったのですが、妻も信じてくれませんでした。いろいろ妻との葛藤もありましたが、今日は割愛させていただきます。それら周囲の風当たりの強さにたまに心が折れたりもしましたが、そんな中、志を同じくする仲間があらわれ、今日までこられたのも事実です。

当時の会話をここに書いてみました。20年かかりましたが、遠回りもよかったかなと。遠回りをする事で、北海道の17戸の農家と一緒にネットワークが組めるようになったので、今思えば、20年は長くは感じておりません。

この挑戦は3人の遊び感覚の海外旅行から始まったことですが、百聞は一見にしかずということで、目で見たものはなぜか身近に感じます。想像より肌で感じるということで、実はこの会場に来ていると思うのですが、この農家の遊びにお付き合いしていただいた株式会社クボタさん。とても大切なパートナーです。今後も一緒に輸出拡大に向けて進んでいける一番のパートナーと考えております。

自分が作ったお米がどこで食べられているのかというのは誰もが知りたいことです。生産・流通の壁を突破するのに、カントリーエレベーターの大量出荷では、個々の努力、自分の名前、どこで食べられたか、どう

（正直）輸出なんて、誰も信じてくれませんでした・・・
 ～～無謀な志は、非常にダイナミックすぎました～～
 北海道芦別市が誇る高品質米→日本国内に留めず世界へ届けたい！
 ※大喧嘩、ホラ吹き、オオカミ少年・・・沼田の妻も信じない！エピソードFetc.
 周囲の風当たりの強さに、心が折れた・・・
 「たかが農家が何をやってるんだ！まじめに農協に米出せ！」・・・叱られた。
 志を同じくする仲間たちが現れた・・・挑戦を支えてくれた仲間の農家・・・



3人の輸出への想い（当時の会話）

- ・周囲の反対に負けない！
 ※「ダメだ」と分かることと、やる前から「ダメだ」とあきらめること、意味が全然違う。
 ・“できなくてもしょうがない”を言わない！
- ・楽な方法（カンニング/外注）は、考えない！
 （結局、目標が遠ざかる）
 年月を掛けて本物にする
 遠回りすることで、信頼が生まれた！・・・と信じて20年！
 それが、一番の近道だった。
 遠回りすることで、市内24戸/北海道内17戸の農家との強固なネットワークに支えられていることも、この「遠回り」による信頼構築の証と考えます。
- ・逃げる理由はいらない/言葉を結果に変える（“ホラ”ふきにならない）
 「地方だから」「農家だから」といった妥協はしない！
 芦別から世界という壮大な目標に向き合い続ける姿勢を絶対変えない！



この挑戦は、3人の農家の
 “海外旅行”が始まりです。

百聞は一見に如かず
 ・目で見たものは、なぜか身近に感じます
 ・想像より肌で感じる

この「農家の遊び（輸出）」にお付き合いをしてくださったのが（株）クボタさんでした。
 とても大切なパートナーです！！この会場にお越しくださっています（＾＾）

自分の作ったお米が、どこで食べられているのが見える

生産・流通の壁を突破
 集出荷の透明性（生産者別検査後、生産者の名前そのまま出荷）
 課題 ・（カントリーエレベーター等）大量集荷では個々の努力が埋没
 ・品質向上の意欲が削がれる。
 取組 芦別RICEは、お米の登録検査機関となることで、異なる生産者の米がブレンドされることなく海外現地で出荷することが可能になりました。

「誰の米か」を明確にした状態で集荷/出荷・パッキング。
 生産者の名前入りで輸出（玄米）。
 これにより、生産者個々の品質への強い責任感を生んだ。

個々の農家> 世界規格を“ちゃんと”作る> 「仕組み」作り



ことなく、海外に持っていくことが可能となりました。誰の米がどこで食べられるかという
ことを明確にすることで、農家の意欲も出ますし、海外の料理のお店、これは実際にシン
ガポールで喜ばれた農家さんの写真ですが、最初、私と同じように、この農家さんも褒
められたことで、実際に今、95%の作付面積、5%主食で、95%を輸出に切り替えた農家
さんの一人です。生産者が現地に行くことで取引先の信頼を獲得できるのも魅力として考
え、毎年、生産者を海外に派遣しています。

確保し、今後もまだまだ輸出の需要はあるのですが、なかなか生産量が追いつけない事実があります。冬に北海道の地方の農家さんに説明して歩いたのですが、去年、1,287 tのところ、2,200 tまで積み上げたということは、なかなか輸出がわかっていない農家さん

も掘り出せたのかなと

株式会社戸別RICE 令和7年度輸出実績及び令和8年度輸出計画

小さい字でちょっと
申し訳ないのですが、
ここに令和7年度と令
和8年度の輸出の比較
があります。生産量推

農家（生産者）は、褒められると伸びるタイプです①

“おいしい”は、農家（生産者）の最高の誉め言葉！

- ・玄米輸出→精米輸出 付加価値（所得向上）
- ・生産者ごとに米の検査
- ・現地からリピート
- ・生産者指定により、“やる気”がでる
- ・褒められると“うれしい” 農家こどもと一緒に（*へーへ*）
- ・生産者を現地へ！（取引先の信用の獲得）



生産者を現地に派遣
(現地の日本農工クラブが“おいしい”と褒められました。)

17



農家が農家への技術支援

- ・輸出に不慣れな近隣農家にアドバイス
- ・現地ニーズを踏まえた輸出向け作付面積の調整
- ・輸出取組への支援とサポート
- ・参加のハードルを下げる。



結果、輸出ロット（供給量）を確保



▼宮城県産の梨が海外市場へ輸出される様子（左側）

株式会社 専別RICE 令和7年度輸出実績及び令和8年度輸出計画

産出地域	宮城県/鹿児島県/茨城県/千葉県/東京都/神奈川県/静岡県/愛知県/福岡県/大阪府/京都府/兵庫県/石川県/岐阜県/静岡県		
対象品目	玄米及び精米（ななづめ/ゆめぴりか/あつひこ/あまのこ/あまのこ）		
対象国・地域	米国/英国（タイマン・諸島）/エストニア/フィンランド/香港/シンガポール/ドイツ/フランス		

生産量推移（％）		
平成16年度 （初年）	令和6年度 （実績）	令和8年度 （目標）
450	2,610	3,500

輸出量推移（％）		
平成27年度 （輸出初年）	令和6年度 （実績）	令和8年度 （目標）
6	1,290	2,200

輸出額推移（百万円）		
平成27年度 （輸出初年）	令和6年度 （実績）	令和8年度 （目標）
2	209	230

令和7年度
中東情勢へ影響大

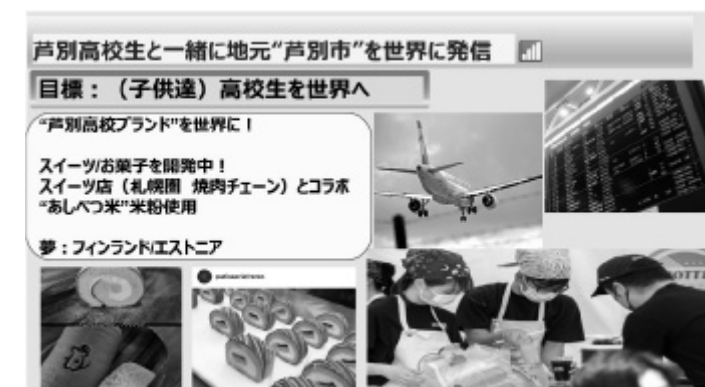
令和8年度
北海産米の出口へ意欲大（戸別RICE取引先/国）
令和8年度実績のオフア・数量 2,600％（供給不可）
令和9年度オフア・数量 3,300％
供給ベースの最適化
再配分の要請（増産年のスローペース市場投入を要請中）
オール北海道の提案（戸別RICEのキャパが超過しました。）
産出の課題
令和9年度補助金を目標す
令和10年3月完成 精米施設/玄米保管庫整備予定

北海産米の出口は、まだまだ確保されています。
価格相場が一歩下りています。

移、輸出量推移、輸出額推移。申し訳ございません。これは令和7年度の数字になっています。令和8年度の数字を2,200tと書いてあります。6月現在1,838tまできて、恐らく2,200tはクリアになるのではないかと思います。ただ、実際には2,600tのオファーがきて、どうしてもこの2,600tの数字は多分無理だということで、ここは取引先にお断りをいたしました。

去年から立ち上げたプロジェクトで、先ほどのビデオもそうですが、このビデオもヨーロッパでプレゼンしたビデオの一部です。先ほどのビデオはまた7月にヨーロッパと11月のロサンゼルスでプレゼンに使う予定です。

今現在、地元の高校生を巻き込みながらいろいろ進めています。市長のご挨拶の中にもございましたが、せっかくエストニアとフィンランドにうちのお米が行っているの、それを利用して、どうしても精米過程の中で碎米と小米が出ます。それを米粉にして、高校生にいろいろアイデアを出してもらって、エストニア、フィンランドに輸出されている札幌の焼き肉チェーンですが、そこでスイーツを開発していただいて、高校生を世界に発信させたいなという新しい夢を抱いています。現在、ここに試作ですが、お菓子が並べられていますが、これ



がいずれは、予定では10月か11月にフィンランドとエストニアに渡る予定です。

ここまでの輸出の話で、スマート農業ですが、人手不足の対応としていち早く導入しました。すでに25～26年前に大区画整備がされていたということで、スマート農業の機械は安易に導入することができました。新技術に関心のある若者が増加し、雇用の上昇にもなっています。

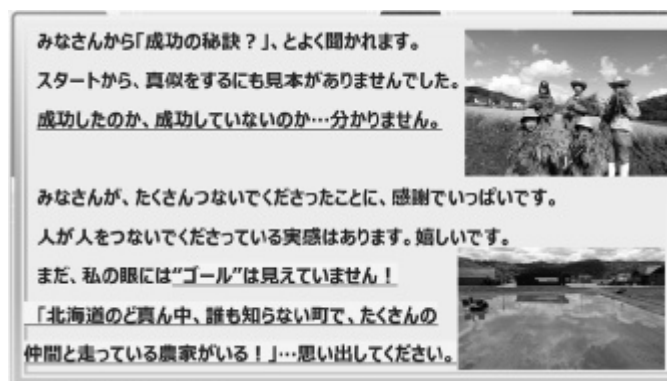
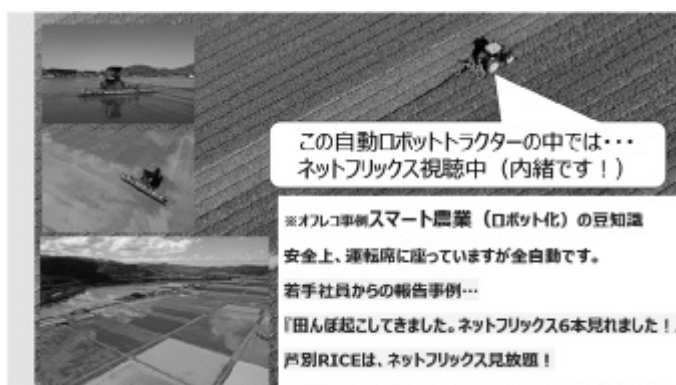
ある若手ですが、オフレコと言いつつここに資料を載せていますが、自動で走ります。やることは何もないです。ただ、安全上、椅子に座っているだけですが、「朝から晩まで、ネットフリックスを6本見られました」ということで、若者が報告した事例をほんの少しだけ載せさせていただきました。

ここで1分程度のビデオをもう一度見てください。

〔ビデオ放映〕

ビデオの最後の鹿ですが、毎日、鹿を追い払う仕事から始まります。

まとめに入ります。よく皆様から成功した理由は何かと聞かれるのですが、成功したのか、成功していないのか、自分ではわかりません。まだまだ前に進みたいですし、まだゴールが見えていません。北海道のど真ん中、だれも知らない町でたくさ



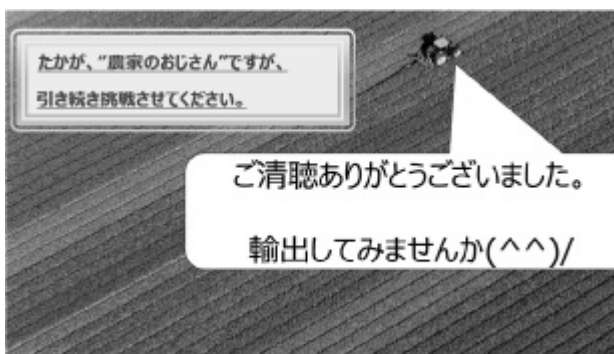
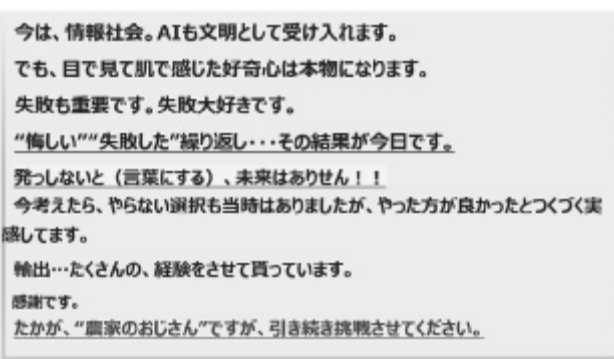
んの仲間と走っている農家がいるという
ことを、これを機会に思い出してく
だされば光栄です。ここに写真を載せ
させていただきましたが、自慢の仲間
たちです。芦別の24軒の農家の写真が
これでございます。



最後になりましたが、やはり農家
は種をまく商売です。20年前に種を
まいたので、今、このような結果と
して皆様にこういうふうにかわいが
られているという実感はございま
す。まだまだ走り続けていきたいと
思いますので、ぜひ皆さんの応援を
いただき、ここから先も芦別をぜひ応
援していただきたいと思います。挑戦
はまだ続けます。ご清聴、ありがとう
ございました。

以上です。（拍手）

○司会 沼田様、ありがとうございました。ここまで2件のご報告にご質問などもあろう
かと思いますが、後ほどパネルディスカッションの中で会場から参加いただく時間もあり
ますので、その中でお願いをいたします。ここで10分間ほど休憩といたします。再開は14
時30分といたしますので、それまでにご着席ください。よろしくお願いいたします。



（ 休 憩 ）

○司会 それでは、再開いたします。これからはパネルディスカッションでございます。
進行はコーディネーターとして宮武主査をお願いいたします。

【パネルディスカッション】

コーディネーター 農林水産祭中央審査委員会経営分科会主査 宮武 恭一

それでは、パネルディスカッションを始めさせていただきます。進行は宮武が務めさせていただきます。

まず、パネラーの方を紹介させていただきます。皆様の方から見まして、私の右から、先ほどお話しいただきました受賞者であります芦別R I C Eの沼田会長です。その隣は、農林水産中央審査委員会の経営分科会を私と一緒に担当していただいています角田さんになります。角田さんは現地調査をやっていただきましたので、そういったことも踏まえてコメントを後ほどいただきたいと思います。そのお隣が株式会社アクセンチュアの小栗さんになります。小栗さんは農林水産省の農林水産物食品の輸出に関する事業、海外市場調査とか、輸出戦略の策定とかをやられておりますので、そういった経験を踏まえて後ほどコメントをいただきたいと思います。そのお隣が山波農場の山波社長です。山波さんは、新潟県の中山間地域で集落を守っていかうということで、水稻約 120haを経営されておられて、輸出にも取り組んでおられますので、そういったお立場から後ほどコメントをいただこうと思います。最後は北海道農政局の太田様です。太田様には行政のお立場から最後コメントをいただきたいと思います。

それでは、まず角田さんから、農業経営の立場から今回の受賞についてコメントをいただきたいと思います。お1方ずつ、コメントをいただいて、その都度、沼田会長からお答えをいただくという形でシンポジウムを進めさせていただきます。それでは、角田さん、よろしくお願いいたします。

○角田（コメンテーター） 東北大学の角田と申します。昨年、現地調査で、芦別R I C E様にお伺いいたしました。実際に会社にお伺いすると、非常に明るい雰囲気がおられて、従業員の方も若い方が多くて、生き生きとして働いていらっしゃる、そういう職場であるとお見受けいたしました。そのときの話、また、今回の沼田会長の話から、やはり地域をすごく愛されており、会社に加えて、地域全体でチームのようなものを作られ、それをベースに米の輸出を通じて、世界に打って出ている、という印象を強く持ちまし

た。先ほどDVDに市長が出演されておりましたが、本当に地域になくてはならない存在になっていらっしゃると思います。

私から、最初、2点ほどお伺いしたいと思います。まず、沼田会長がキャリアを形成されていく過程の中で、就農される前に呉服問屋に就職されています。学校を卒業されるにあたり、まず世間を見ておくことが重要で、呉服問屋は文化も商売も深く学習できる業界であるということが理由だったとお伺いしました。呉服問屋で働かれる中でどんなことを学ばれたのか、それがこれまでの農業経営を展開していく上で、生かされている点が何かございましたら教えていただきたいと思います。

次に、芦別RICEは、米の輸出だけではなく、経営全体として多角化が図られている点が特徴であると思います。特に無人航空機事業は、無人ヘリの時代のときに、北海道だけではなくて、鹿児島まで受託されていました。また、無人ヘリからドローンに切り替わった後も、作業受託面積が4,000～5,000haにまで及び、さらに、冬期に200機ものドローンの整備、免許取得のためのスクールも開講されています。なぜそのような大規模な事業展開ができたのかということをお伺いしたいと思います。関連して、芦別RICEは、農家3人で切り拓いてこられたということですが、沼田会長に加え、あのお2人の方のご貢献というのも大きかったと思いますので、それぞれの役割分担についても教えていただければと思います。

私からは以上です。

○宮武（コーディネーター） ありがとうございます。角田先生からは、沼田会長のキャリア形成のお話と、それから事業としていろんな多角化部門をやられているんですが、そういった部門についてのご紹介。それから、最後は、今日はお越しになっていないかと思いますが、矢野社長、西村専務、お3人がどういうところを分担しているか、その3点についてお答えいただければと思います。

○沼田（業績発表者） まず呉服問屋の件ですが、自分は実はすぐ農家を継ぐ準備をしていました。でも、その年の11月に、なぜか、芦別高校の校長先生に呼ばれました。校長先生は恩師です。ほんの少しだけ、やんちゃ坊主だったものですから、よく校長室に呼ばれていました。「3年1組の沼田君、弁当を持って校長室に来なさい」ということで。後にその校長先生から聞いた話ですが、まだまだ未熟だから、すぐ農家を継がないで、知り合いの呉服問屋があるから、そこに行って商売を学んでこいということで、俗に言う、農業はまだまだどんぶり勘定の域を脱していません。呉服問屋に入って、商売を学んでこい

いうことで、今、すごく身になっています。

2 番目ですが、無人航空事業ですが、実は平成元年に恐らく日本で初めて芦別市が無人ヘリをヤマハから導入したと記憶しております。平成 2 年から本格的にヘリコプターを始めまして、国の事業をいただきながら、平成 6, 7, 8 年で 15 機の無人ヘリコプターを導入しました。最高 42 機の無人ヘリコプターで、先ほどおっしゃっていましたが、南は鹿児島まで、渡り鳥のようにずっと南下しまして、また九州から四国、関東、東北、北海道を目掛けて、その 42 機で繰り返していた時代はあります。その後、ドローンが普及しまして、そのノウハウもありまして、ドローンの防除、販売、スクール、整備、この事業が皆さんご存じの D J I というところですが、そこからオファーが来まして、今に至っております。

3 番目の 3 人の取り組みですが、矢野は弊社の社長ですが、一つ上の先輩です。西村は、私と幼稚園時代からのずっと同級生、仲間です。ずうっとそばにいてくれたこの 2 人がずっと支えてくれている状態です。とてもいい仲間を持ったなど。何をするのでも、仲間がいることで支えてくれているので助かっています。

以上です。

○宮武（コーディネーター） 機械担当とか、販売担当とか、担当は 3 人で分担しているのでしょうか。

○沼田（業績発表者） 西村が経理ですが、すべて農業との兼用です。まさかここまで来るとは思わなかったもので、今はすごく重荷になっていると言われています。実は、ここまで来る間に、やり過ぎた感もありまして、途中、仲間を失った時代もあります。それも流れかなとは思いますが、今後は本格的に専門の職を、それも雇用の創出かなと思っています。ある企業からは、直接海外とやるので、英語がしゃべれる社員をおいてくださいということも実際に言われました。

○宮武（コーディネーター） 角田さん、今のでいかがでしょうか。追加の質問とかはいいですか。どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、小栗さん、よろしくお願いします。

○小栗（コメンテーター） ありがとうございます。アクセントの小栗と申します。

ところで、弊社に関しては司会の方からありましたが、農水省の G F P という輸出促進、輸出を目指す事業者の皆様に登録いただいて、セミナーをさせていただいたり、商談の機械を作らせていただいたりというところ、冒頭ご挨拶をいただいた三野審議官のご指

導もいただきながら運営をさせていただいているところでございます。

その中で、芦別RICEの沼田会長にはこちらのセミナーにも登壇いただいたり、たまにたまですが、来週、訪問させていただく予定もあって、ここでお会いできたのがちょっと驚きでもあったのですが、しっかり連携させていただきながら、GFPでも牽引役となつていただく活躍をしていただいているというところで大変感謝しております。

そんな中で、私、海外のバイヤーさんからのニーズを聞いて、国内の生産者、消費者の方をおつなぎするという仕事が多いんですが、最近、北海道米の引き合いがすごく強いというのが、山波さんがいる前であれですが、正直、お米もあるんですが、北海道米という指定が、「ななつぼし」がすごく多いのですが、そういうところは沼田さんが熱い思いを持ってしっかり広めていただいている。米の輸出は、どちらかというと、先ほどのクボタさんもそうですし、神明さんや、木徳さんのような大手の方がやる部分で中心で、生産者の方の顔は余り見えてこなかったのですが、沼田さんのような生産段階の方がしっかりと広めていくことで、北海道米のブランドが広まっているのだらうなというのは日々実感しているところでございます。

というところで、今後もぜひ沼田さんにはそういった牽引役をやっていただきたいなという中で、伺いたいことがいろいろあるのですが、折角ならということで、まず1点目が、先ほど資料にもオール北海道でということをキーワードで書いていただいたとおり、北海道米全体の引き合いがすごく強い中で、業者の方はいろいろいらっしゃる中で、ぜひ沼田さんにリーダーをやっていただきたいなという中で、オール北海道でやる上での難しさとか、どの辺が難しくなるのかを、差し支えない範囲で伺いたいなというところ。

もう1点だけ。今、国全体もフードテックというのがキーワードになって、高市総理や鈴木大臣もやられていますが、同様にアグリテックや、スマート農業というところもすごく大事な要素だなと思って、私も勉強をさせていただいております。ドローンとか、トラクターの話は伺いましたが、沼田さんとして、アグリテックとか、スマート農業で、次はこれをやりたいなとか、水稻で言うと、これがはまるんじゃないかなと思っていらっしゃる構想とか、次の技術は何かというのがあれば伺えればなと思ったところですが、いかがでしょうか。

○沼田（業績発表者） オール北海道については、これは芦別RICEではもうキャパオーバーしているので、3月、別の講演でもお話しさせていただいたのですが、せっかくオファーが来ているから、系統も、商系も関係なく、今は壁を取っ払ってやっていけば、多

分、大きな出口が待っているのは確信しています。大人の諸事情で商系と系統がなかなか手を組んでいけないのかもしれませんが、生産者レベルでいくと、そんなのは実は関係ないレベルで、せっかく「ななつぼし」がここまで来た、「えみまる」も頑張っている、どんどん出せるんだったら、協力しながらやっていったほうがいいと思います。

次の農業技術。実は私自身、スマート農業は、61歳で機械は降りてしまったのですが、アナログだったら乗れるのですが、今のスマート農業の機械には、僕は実は乗れないです。それは若者に任せているのですが、この10年でここまで来たというのは農業にとってすごく助かっていますね。新しい技術となれば、私の頭ではまだ考えつかないです。すみません。

○小栗（コメンテーター） 「えみまる」という言葉もいただきましたが、ぜひ「ななつぼし」以外にも北海道にはいろんな品種があるので、あわせて売っていく。「ななつぼし」がトップブランドで引きが強いのは一番あるかなと思うのですが、その辺の輸出の可能性はいかがですか。

○沼田（業績発表者） 直播品種に手厚い補助金がついたということで、それに向かった農家さんが実はたくさんいます。それには出口を見つけないで作付けをしてしまったのが本来の姿になってしまったのですが、「ななつぼし」をここまで普及させるのに数年かかりましたし、ここから先、「えみまる」を主力で生かすためには、やはり営業だとか、食べてもらうことも必要です。1～2年はかかるのではないかと思います、ある企業さんに協力していただいて、「えみまる」の需要もたくさんいただいたので、そこは。ただ、ここから先、もっともっと、500 tとか、1,000 tとかになれば、ちょっと話は変わってきますが、「えみまる」もいい品種ですので、徐々に進んでいくと思います。

○宮武（コーディネーター） 現地にうかがったときは、最初、海外には、北海道の「ゆめぴりか」を自信满满で持っていったけれども、「ゆめぴりか」よりも「ななつぼし」の方が評判がよかったとのことですが、国によってニーズの違いみたいなものはあるのでしょうか。

○沼田（業績発表者） 最初、香港に見本として「ななつぼし」と「ゆめぴりか」の両方を送ったんですが、日本人の感覚しかなかったので、もちもち感は絶対「ゆめぴりか」だろうということで「ゆめぴりか」を30 t持っていきました。「ななつぼし」は来ないだろうということで、10 tしか持っていかなかったのですが、逆に「ななつぼし」が欲しいと言われて、ちょっとびっくりしたこともありました。どっちかといったら、やはりもちもち

感は「ななつぼし」は「ゆめぴりか」より落ちるので、諸外国の方はそちらの方を好んでいるのかなとは肌で感じております。ほんの少しだけ「ゆめぴりか」を輸出していますが、ほんの0. 何%かです。

○宮武（コーディネーター） それから、今、小栗さんからオール北海道でやる上での難しさというご質問がありましたが、輸出に当たって、米の精米とか、品質検査、その辺にしっかり取り組まれていたように思いますが、これを芦別から広げる場合にそういう点で問題とかはなかったんですか。

○沼田（業績発表者） アメリカですと、ISOでよかったのですが、やはりヨーロッパを目指すということで、FSSC22000を取得したほうがいいですよという、そういう助言もいただきました。ヨーロッパは国がたくさん、小さくて、EUと言いながら、ルールも若干違って、実はやりにくい部分もあります。残留農薬検査をしっかりと、去年はぎりぎりの線まで突きとめてやらなければならない。それを生産者の方々に最初の作付けから指導しなければならないのですよね。地図で言うと、下のほうに、アジアを目指す、そんなことはほとんどないのですが、アメリカは若干厳しい、ヨーロッパはすごく厳しいということで、生産者に田植前から農薬の使い方も含めて全部指導していかなければならないのです。輸出契約、芦別RICEの契約を結んでいる農家さんはうちのドローンで全部やるようになったので、そこはしっかりクリアできています。

○宮武（コーディネーター） 農薬散布も完全に受託してしまって、ほかの農薬は使わない、そういう形でやっているわけですね。

小栗さん、今のでよろしかったでしょうか。それでは、次に参りたいと思います。お待たせしました。山波農場の山波様からコメントをお願いいたします。

○山波（コメンテーター） 山波です。よろしくお願いします。

まずは、芦別RICE様、沼田様、天皇杯受賞、おめでとうございます。私も新潟県で米作りをしている一生産者、農業経営者であります。本日の沼田さんの発表というのは本当に刺激をいただいたものであって、本当にトップランナーであると痛感して、感心させられました。私たち、本州で米作りをしている者たちも、日本の米の需要が右肩下がりになっているのは体感しているはずですね。ただ、やはりなぜか他人事感があって、国が何とかしてくれるだろう、それか、隣の地域の誰かがその役割を果たしてくれるだろう、そういったことを何か他人事のように考えながら、今まで毎年毎年米作りをしてきた結果がここにあるわけです。そんな中で芦別RICEさん、沼田様が、自分がやらなければだ

れがやるのだという形で、長年にわたり、お2人のお仲間と輸出用米拡大に取り組んできて、それが結果的に、今、40戸ぐらいの方々が北海道の中にはお仲間がおられるみたいですが、そういう方々が恐らくその考え方に共感して、おまえさんたちがこれだけ頑張っているのだったら、俺たちも協力するよという方でやってくださった結果が今ここにあると思っています。

そんな中でお聞かせ願いたいのは、そういうお仲間にお声掛けをさせてもらうときに、やはりどうしても皆さんも農業経営ということになりますと、商品の価値というものがあると思うのですが、価格とか、量とか、そういったことというのはどういうふうにお話しされていったのか。それと、そういう場というのは個々になのか、それとも地域別に何か話し合いをする場を提供いただいて、ある程度一定の人数の方々とお話をしていたのかということをお聞きしたいなど。

それから、先ほど発表の中でスルーぎみになっていた沼田様の奥様も、輸出用米に取り組むに当たって、目標としているところを達成するまでなかなか信じてもらえないことが多々あったというお話があったのですが、奥様は今どういう立ち位置でお仕事をされていて、ちょっと言える範囲でよろしいんですが、どういうことでいろんなご議論があったのかというのを教えていただければと思います。

○沼田（業績発表者） 1番目の価格等についてですが、大方、8月から9月の稲刈り前が価格の決定時期になります。それを、今はSNSの時代なので、一斉に流しまして、基本的には、たとえばここにクボタさんがいらっしゃっていますが、クボタさんからいただいた価格をそのまま流します。そこに飛びついてくる農家さんもいるだろうし、ほかの企業さん、7社あるのですが、農家でつくった会社なので、全部何から何までダダ漏れ状態です。隠すことなく。会社の運営費も必要なので、ざっくばらんに言いますが、価格の500円はいただいています。それに掛ける俵数が会社の収入になっております。

○山波（コメンテーター） お仲間を集めるに当たって、言い方がちょっと悪いかもしれませんが、口説き方というか、交渉をどういうふうにされていたのか。

○沼田（業績発表者） 仲間を集めるのは得意分野です。騙しました。言葉はちょっと不適切ですが、結果は出ていないし、やってもいないので、ただひたすら口説きました。仲間を増やすために、24人にするために。ただ、嘘とホラは境目がちょっとわかりませんが、結果として今24名の農家がここに残ってくれているということは、沼田のホラにちゃんとついてきてくれたことかなと思っています。

3番目のうちのかみさんですが、ちゃんと家にいます。ということは、実はシンガポールに行ったら離婚届けがテーブルの上にありました。香港に行って帰ってきたら、離婚届けがありました。うちの親父は海外に遊びに行っているということで、実は離婚届けが7枚。うちの娘が家を建てる時に引き出しを開けたらその7枚が。「お父さん、お母さんから7回離婚届けを出されたんだね」というエピソード。これを今日言いたかったのです。いいところを突いてくれました。ありがとうございます。

○山波（コメンテーター） 今のはカットで。ごめんなさい。変な質問をして。奥様は会社の中でお仕事をされているのでしょうか。

○沼田（業績発表者） 芦別グリーンファームという、集落営農の中で、役員にも何もなっていませんが、農作業に今でも従事しています。

○山波（コメンテーター） 奥様のお力強い支えと、それから沼田さんのいい意味でのホラを吹く能力が今を作ったということで、ありがとうございました。

○宮武（コーディネーター） ホラを吹く中身をもう少し教えていただきたいです。こんなに高く売れるんだ、輸出をすると海外に行けるぞとか、そんな感じのことをおっしゃったのですか。

○沼田（業績発表者） まず1番目に、輸出をすれば海外に連れて行ってあげるよということで、農家なんて、なかなか海外に行けるような時代じゃないですし、実際に先ほどの写真にもあったように現地に農家を交代で連れて行きました。現地の生の声を聞いて。もちろん輸出をしていただきたいので、輸出をしない農家さんを連れて行ったときもあります。価格の嘘は言ったことはないですが、まだわからないけれども、いいかもしれない程度、主食が暴落するから、今年は輸出は交付金をもらってこれだけの値段になる可能性はあるよみたいなお話は、ずっと輸出を出すまで言い続けました。「うん」と言うまで。

○宮武（コーディネーター） ここ1～2年は、国内米価はかなり高かったと思います。が、そういった中でも、芦別RICEは数量を確保できていますよね。あれはどういう仕掛けがあったのですか。

○沼田（業績発表者） 10年間のスパンで見ると、圧倒的に輸出米のほうが手取りは高かったです。ですから、6年産、7年産がああいうような状態になっても芦別RICEに紐が付いている農家さん、24軒はぶれなく、輸出、そのままで出してくれたというのが現実です。

○宮武（コーディネーター） 10年間の実績が生きたという感じですね。

山波さん、そういう感じでよろしかったでしょうか。それでは、最後は北海道の太田様からコメントをお願いします。

○太田（コメンテーター） 北海道の太田でございます。今日のお話、大変楽しく聞かせていただきました。ありがとうございます。私、今の職に就く前任が札幌ではなくて旭川の方にいたのですが、4月に来て、芦別RICEさんのことはもともと北海道ですので知ってはいたんですが、今日、この場でこういう話をさせていただくに当たって、どうしても事前に芦別RICEさん、現地に行って、沼田さんとお話をしたいという思いがあったので、先月、お邪魔をさせていただきました。初めてお会いするときには、事前に、私、一応いろいろネットで調べたり、周りの人に聞いて、沼田さんの人となりを下調べしてから行きました。沼田会長にお会いしたときには、口下手で、説明もできなくてとおっしゃってはいましたが、当日の話がとてもおもしろくて、今日のスライドもそうでしたが、ストーリー、やっていることが一々全部おもしろくて、芦別RICEさんに行ったその日もとてもおもしろく話をさせていただいて、あの日、帰りの特急に乗り遅れてしまいました。そのぐらい、スライドでも、ご自身で、説明ができないとか、おもしろくないとか、お話ができないと言っていたんですが、結果、騙しながら仲間を増やすぐらい、お話が上手で楽しい人だなというのを今日改めて思いました。ありがとうございます。

一応、私、行政の立場ですので、輸出もそうですが、芦別RICEさんの成り立ち、最初は芦別米という名前が消えてしまうかもしれないという危機感。それから地域で農家がどんどん減って行って、やる人がいないから、集落営農として前身となる組織を立ち上げた話とかがありました。私、ずっと農業行政をやっていますが、基本は農家さんがいかに儲けられるかということを一番の念頭に置いて仕事をしている組織ですが、今、農業行政をやっていく中で一番重要だなと思っているのが、日本の人口も減っていくし、地域の人口は田舎に行くほどどんどん減って行って、地域そのものがなくなってしまう。農家も減っている。それをいかに止めるか、儲けなければいけない、そのための手段の一つが多分輸出だと思っています。我々、そう思って、そういう取り組みをしている農家さんをいかに支えていくかということを仕事にしているのですが、沼田会長も、まだゴールは見えていないと言っていたんですが、目的は輸出をいかにするかというよりも、恐らくですが、地域をどうするかということが根底にあると思うのです。我々もそう思っていて、沼田会長としてのゴールというか、今後、農業の面から地域をどうしていくというのをお聞かせ願いたいと思います。

○沼田（業績発表者） 皆さん同じだと思うのですが、ふるさととは大事です。人口減少は時代の流れで仕方がないと思っています。ただ、高校を卒業した、その後、大きな町に行って、芦別でおいしいお米を食べた、その記憶がずうっと残っていれば、いつかは芦別に帰ってくれるんじゃないかなという思いで、芦別米を作っています。高校生の資料も先ほど載せさせていただきましたが、大人が一方的にやらせるのはちょっとあれだったので、高校生が自ら考えていただいた結果が、ああいうクッキーとか、スイーツになったのですが、芦別の町で何かをやらせておけば、記憶として残ってもらって、数人でも芦別に戻ってきてくれればいいかなと。全部が全部、1万人が残れということは望んでいませんが、数人でも戻ってきていただいて、芦別市を存続させてくれればなとは思っています。

○宮武（コーディネーター） 今日、米粉を使ったスイーツ作りの話がありましたが、そういった取り組みをやりながら、芦別出身者に戻ってきてほしいというお話でした。前回、訪問させていただいたときは、芦別出身者ではなくて、札幌出身の方とかが芦別RICEに就職されたりということもあったと思いますが、そういう成果みたいなものは上がっているのでしょうか。

○沼田（業績発表者） 本当に手前味噌な話ですが、人が人をつないでくれて、芦別RICEはいい会社だよということで、若い人が寄って来ていただいているのは肌で感じます。

○宮武（コーディネーター） それからあと、芦別RICEの社員さんの大きな仕事は防除関係と米の精米販売のところで、生産が忙しい時期は、芦別RICEの会員の農家さんとか、生産法人さんに社員を派遣しているというお話もありましたが、その辺もご紹介を。

○沼田（業績発表者） 芦別の農業は高齢化で平均年齢は60を超えています。跡取りのいない農家さんもたくさんいるのですが、数軒、第三者継承で引き継いだ農家さんもいます。若手がいるので、農作業の時期は手伝いに行ってもらって、農作業が終わったら、先ほどの無人ヘリコプターだとか、ドローンで、今は道内全域で30基ほど動かしています。

○宮武（コーディネーター） 防除もいろいろやっぺらっしゃいますが、後継者のいない農家さんのところに若い人を送り込んで、経営を維持していく、そういう作戦なども進めていらっしゃるのですか。

○沼田（業績発表者） そうですね。先ほど言ったように、目的はそれではないのですが、たとえばこの子は農家が好きなのか、好きじゃないのか、確率としてはまだまだ薄い

のですが、農家もいいんだよと。そうすることによって農地も守られてきますし、イコール、主食米だとか、輸出米も確保できるので、芦別は中山間地ですが、中山間地域は荒地がどんどん進んでいます。私の生まれたところは比較的平地ですが、十数年前に比べると、農地が何百haと減っていますので、その農地を守るのも必要かなと思って、極力、農家が好きという社員を増やそうかなと思って、どんどんスマート農業の導入にも力を入れています。

○宮武（コーディネーター） それから、スマート農業の導入とか、輸出の取り組みに当たって、一番役立った行政からの支援はどういうところでしょうか。

○沼田（業績発表者） 会場に農林水産省、特に輸出関係の方がたくさんいらしています。本当、お世話になって、手厚い交付金だとかもいただきながら、弱小農家なので。ただ、交付金だとか、そういう補助金だけではなくて、いろんなアドバイスも行政の方々が。以前、札幌におられた方、東京に勤務になったということで、先ほどこちらで久々に会って、その方も札幌時代はお世話になりましたが、みんながみんな、つないでいただいている実感はあります。今後もお世話になるとは思いますが、行政の皆さんなくして、輸出はここまでこれなかったと思っておりますので、今後ともよろしくお願いします。

○宮武（コーディネーター） 今までのところで、コメンテーターの4名の皆さん、追加の質問とか、コメントがあれば、いただければと思いますが、いかがでしょうか。よろしいでしょうか。それでは、宮武からも少し質問等をさせていただければと思います。

先ほどの発表の中でも出てきましたが、最初は3人で香港のイベントに参加されたようですが、量が伸びたのはクボタさんとの付き合いで量が伸びたというお話が出てきました。これは具体的にどういう形でクボタさんから話があって、具体的にどういう連携をされているのか、紹介できるところで結構ですので、少しご紹介いただければと思います。

○沼田（業績発表者） この会場にクボタさんがおられるから褒めるわけではないですが、クボタさんなしにしては、芦別RICEはここまでこれていません。香港、シンガポールから始まって、今はハワイにも精米工場を建てられて、私たちの農家の米をどんどん海外に出していただいております。輸出に関しては、それこそ、トップリーダーがクボタさんだと思っています。農家がここまでは多分できなかったと思います。クボタさんの力でここまで引っ張っていただいたので、そこは恩を感じております。

○宮武（コーディネーター） クボタさん、今日、来られていんでしょうか。何か補足する点があれば、よろしくお願いします。

○会場 株式会社クボタの佐藤と申します。ありがとうございます。沼田さんにクボタのお陰と言っていたいたのですが、我々としても北海道のお米をこれだけ世界に広められたのは、昔から輸出米を生産していただいている芦別R I C E様、沼田様のお陰だと思っています。これからも一緒に協力させていただきながら、香港、シンガポール、ハワイを中心に、世界中に芦別R I C Eを広げていけたらと思っておりますので、引き続き、よろしくお願いいたします。

○沼田（業績発表者） ありがとうございます。

○宮武（コーディネーター） それからもう一つですが、資料を見せていただいていると、輸出の量も大きな量ですが、それ以外に芦別R I C Eのほうで会員の農家さんとか、法人さんから集めた米を国内販売もされていますよね。輸出に取り組んだことによって、国内販売のほうにプラスのメリットみたいなものがあつたかどうかというのがあれば、ご紹介いただければと思います。

○沼田（業績発表者） 並行して国内販売。実は玄米が主流で、本州の業者さんにはずっと継続で出していました。輸出を推進するに当たって、主食も農家さんからどうですかというオファーがきましたので、徐々にそれも増えまして、今、紐付いている面積が 850ha ぐらいあります。今年、2,200 t のほかに、主食としては恐らく 2,500 t ぐらいになるかなと。あとは、農家さん次第で、どこに出すかというのは農家なので。精米工場を建てたので、玄米から精米にシフトしています。去年の芦別市のふるさと納税の16億 5,000万円が芦別のお米です。

○宮武（コーディネーター） やはり輸出に取り組んだことがブランドを作ったりする上で役立ったりしている感じでしょうか。

○沼田（業績発表者） そうですね。それは特に感じます。

○宮武（コーディネーター） それから、今後の課題としては、先ほど西村専務のところに出てきましたが、これからビジネスのサイズが大きくなってくると、会計の専門家であるとか、国際営業の専門家とか、そういう専門職が必要になってくるのではないかというお話がありましたが、それは外部のコンサルタントみたいなところをお願いするのですか。それとも自社で人材育成をやっていく感じですか。

○沼田（業績発表者） 先ほどの英語の社員を雇ったらというのはつい最近言われてしまったのです。それまでは、ほとんど私だとか、経理は西村がやっていたりしています。一度、私の野球部の先輩の北村市長の副市長に当たる方ですが、役所を定年になるときにオ

ファーをかけたのですが、副市長になるということで、そちらに引き抜かれてしまったので、ここから先は、この量を考えると、それこそ大谷さんじゃないですが、農家の二刀流というのはちょっと無理かなと考えています。経済産業省の方も相談に乗っていただいて、英語をしゃべれる人材も確保できる事業もありますよということでお話をいただいたりしています。

○宮武（コーディネーター）　ありがとうございます。コメンテーターの皆様、それから私からのコメントでいろいろお答えいただきましたが、今日、ご参加の皆様からご質問なり、コメントなりをいただければと思います。いかがでしょうか。ぜひ質問してみたいという方がございましたら、手を挙げて発言していただければと思います。

ご所属とお名前をお願いします。

○会場　日本油料検定協会の加藤と申します。本日はお話、どうもありがとうございます。お話の中で、輸出先国によって残留農薬の基準など、規制の強さが違うというお話があったと思うのですが、アジアよりも、アメリカ、アメリカよりもヨーロッパのほうが厳しいといったお話だったと思います。芦別R I C E様のほうで残留農薬の検査などをするときに、どういったところに委託をされているのか。道庁さんの出先機関なのか、あるいは民間の検査機関にお願いしているのかをお聞かせいただければと思います。

あと、もう1点ですが、輸出の対象品目、北海道の品種だと思うのです。地域によって「ななつぼし」のほうが評価が高いというお話でしたが、いわゆる内地の主力品種、「コシヒカリ」初め、そういったものを輸出する際に、やはり北海道産米のほうが受けがいいのか、悪いのか、あるいはもしかしたら比較されたことがないのかもしれませんが、内地の主力品種についても今後輸出の可能性は大いにあるのか、ないのかといったところで、もしご所見があれば、お伺いさせていただければと思います。

○沼田（業績発表者）　残留農薬検査の件ですが、民間に委託しています。

2番目の北海道米、内地米のことですが、もともとは多分、クボタさんですが、新潟のほうがすごく輸出されていたとは記憶しております。ここに来て、みんなで北海道米を出しましょうということ。もう一つが、海外では北海道の地図を書くだけで物が売れます。この間も、ロスの業者さんとお話ししたのですが、一たん、オファーを断った案件なんです。北海道はアメリカでも認知度が高いので、ぜひ北海道のマークと北海道の米の強みをアピールすれば、どんどん売れるというWEBの会議のお話もありました。ヨーロッパはまだそこまで認知度が高いとは聞いていません。

以上です。

○会場 どうもありがとうございました。私ども、日本油料検定協会も実はG F Pにも参画をさせていただいておりますので、検査等々も実施をしておりますので、少しだけP Rをさせていただきます。どうもありがとうございました。

○宮武（コーディネーター） どうもありがとうございます。そのほか、ご質問、コメントなど、ございますでしょうか。

○会場 大変貴重なお話をありがとうございました。日本農業経営大学校をやっております合瀬と申します。沼田さんには、うちの輸出の講座をいただきましてありがとうございました。私、昨日、知ったのかもしれませんが、輸出、今現在、8か国地域に出していらっしゃる。輸出したいと思っている農家の方はたくさんいらっしゃると思うのですが、一番障害になるのが現地のどういう人たちと商売をしていくのかというところだと思うのです。先ほど香港、シンガポール、ハワイの話は、クボタさんの話等もありましたが、8か国の輸出先に広げたときに、ご自分たちで全部見つけられたのか、それともクボタさんにそういうところはお願いされたのか、その辺の輸出先の業者さんとの関わり合い、広げ方みたいなことを教えていただければと思います。よろしくお願いします。

○沼田（業績発表者） 一度だけ、現地の海外の業者さんとやったことがあります。でも、農家がやるような範疇ではございませんでしたので、今は間接輸出がすべてです。ヨーロッパに関しては、名前を出してもいいところですが、札幌で展開されている焼肉徳寿さんという焼肉屋さん、チェーン店がありまして、そこがエストニアとフィンランドにお店を7店舗持っています。そこから波及しまして、ドイツだとか、フランスとかに輸出が開始されています。基本的には日本の業者さんが全て私たちの北海道のお米を海外に流していただいているのが現状です。

○会場 ということは、国内の業者の人たちが輸出先を見つけてきて、沼田さんのところに話を持ってこられるという理解でよろしいですか。

○沼田（業績発表者） はい、そうです。

○会場 ということは、ご自分たちで全部、海外の国に行って、取引先を探したということではないということですか。

○沼田（業績発表者） その事例もありますが、先ほども言いましたように、私たちは生産者で、生産者が本来の姿なので、実際に始めたころは現地に行きました。でも、現地で見つけたものはほかの業者さんに全て渡しました。

○会場 わかりました。小栗さん、多分、そういう事業をサポートされる立場だと思うのですが、そのあたりのところで、日本の農家、農業生産者が海外に輸出をしていくときに、どこに一番頼ればいいのかというところがありましたら、教えていただければと思います。

○小栗（コメンテーター） 私も見ていて、クボタさんに私もすごく長年お世話になっていて、クボタさんはシンガポールとか、香港に法人をお持ちで、現地の担当者の方が、多くのものはスーパーに売っているというよりはレストランに売っていらっしゃるんですね。なので、クボタさんの現地の営業の方が一生懸命営業先を探していらっしゃるのを一緒に回ったりしたのですが、おっしゃるとおり、沼田さんがあれをやるというのは現実的ではない気がするので、どの品目でも共通ですが、現地の頼れるパートナー、特に業務用、レストランを狙うなら、そこに強い卸しの方と組まないといけないというところなので、その方と紐付いている、クボタさんの場合は、国内もクボタ、クボタ・シンガポールという形だけで、国内の方と組むというのが大事で、G F Pでもそうさせていただいております。ただ、沼田さんがさっき言った英語が必要な人材というのは、営業をするために英語ができる人材がいたほうがいいのではないかという感じですか。直接商談をすることもあるでしょうし、クボタさんに全て任せてやってしまうと、クボタさんもいろんな産地の方と取引されていると思うので、埋もれてしまうと言ったらあれですが、うまくいらっしゃる生産者とか、メーカーの方は、自ら営業で現地に行かれて、開拓とか、ブランディングとかのアピールをしながら、流通は商社の方に任せるという形が広げる上ではいいのかなと思うので、沼田さんがやっていたことも広くとらえればそういうことなのかなと感じているところでございます。そんな感じでいいでしょうか。

○会場 ありがとうございます。

○宮武（コーディネーター） 私が行ったときに伺った話だと、販売そのものはクボタさんがやっていたらっしゃるのですが、クボタさんの販売先であるホテルのようなところに沼田会長が行って、シェフの方とお話をして、芦別米の魅力を伝える。そういう営業、宣伝に関わるような部分を生産者自身が現地に行って、現地のユーザーさんと直接お話をすることで販売促進につながっているというお話を伺いましたが、そんな感じでしたよね。先ほど輸出先にケイマン諸島とか書いてありましたが、ケイマン諸島なども、ホテルのシェフのつながりか何かで。

○沼田（業績発表者） エストニア、フィンランド、イギリスのケイマン諸島ですが、こ

それは実は去年、NHKの「ニュースウォッチ9」に全国放送されて、それが「NHKワールド」を見た、ケイマン諸島にいたシェフの方が、今まではカリフォルニア米を使っていたのですが、日本米が輸入できるということでオファーが来た事例です。

○宮武（コーディネーター）　そういうつながりをつけた上で、輸出そのものはクボタさんをお願いしているという感じですか。

○沼田（業績発表者）　ヨーロッパは別です。

○宮武（コーディネーター）　それから、海外に米を輸出するに当たって、炊飯の指導にも行ったというお話をしていましたが、それはどんな感じですか。

○沼田（業績発表者）　去年の6月ですが、フィンランドと取引するということで、まず、日本でうちの米はおいしい炊き方の説明書きをしているのです。「炊飯器もないから、その文言は外してくれ」と。鍋で煮るおいしい煮方を教えてくれ、英語で書いてくれと。そんなのはありませんと。そういうお話も来たりしているのですが、徐々に炊飯器は普及していると思うんですが、まだ鍋で煮るほうが多いということを聞きました。

○宮武（コーディネーター）　フィンランドに輸出する場合の輸出そのものは焼肉屋さんがやっているが、米の炊き方、指導には芦別R I C Eが行ってやったと。

○沼田（業績発表者）　フィンランドに送った分は一般の家庭にも売っているらしいのですよね。お店の分は別ですが、それをどういうふうに普及というか、広めていったらいいのだと。あと、イギリスもそうです。「イギリスには炊くという文化がないので、文言を外してくれ」と言われました。

○宮武（コーディネーター）　販売は業者さん、プロポーシヨンの部分を芦別R I C Eさんがやってこられているような感じじゃないかなと思います。

そのほか、いかがでしょうか。

○会場　お話、ありがとうございました。農林水産省の輸出支援課、長峰と申します。我々、輸出を一生懸命推進しているのですが、今日、せっかく実際生産されている沼田さんからのお話があったということで、今日、聞いている皆さんにもエールという意味で、経営の観点で輸出というのをどういうふうに考えてこれまでやってこられたか、どう貢献したかという話と、今後どうしていきたいかという話を、正直なところ、実際取り組んだ立場でお話いただければなと思います。今、肥料とか、資材とかも値段が上がっています。価格も最近変動している、いろんな不安要素がある中で、そこで輸出に取り組もうと思っても、そこにもやはりリスクがあるということで、そういう中で、今日、こういう機

会があった。ぜひその観点で。できれば、山波さんからいただければありがたいなと思います。

○沼田（業績発表者） 当時、十数年前から、交付金が付く前から実は単独で輸出はしていました。国の手厚い補助金が、旧減反政策の中で輸出米も対象になるということで、後付けで交付金が付いたのですが、それをうまく利用。たとえば 1,000万円の農家さん、事業者が、主食に取り組めば消費税の対象になります。ただ、輸出に取り組んで、売上が下がって交付金が付いたら消費税の対象になりませんよね。そういうものをうまく利用して、頭のいい農家さんが出た事例は実はあります。本来は田んぼですから全部お米を作って、全部お米でやれば、ほかの生産資材もかからないし、田植機もそのまま使える。輸出米だとか、そういうものがある前は、皆さん、審査のときに見ていただいた 3 ha の田んぼをわざわざでっかい田んぼに畔を作って、大根を植えたり、麦を植えたり、他の作物に転換しました。それはすごく非効率で、収穫する機械も買わなければなりませんでした。輸出はそういうものをクリアできたので、無駄な投資も必要なく、その政策にのっとってやれる。そういうものが芦別の 24 軒の農家さんがきちっと理解されたので、ここまで普及されたのかなとは感じております。

○山波（コメンテーター） 私がこういうすばらしいシンポジウムの中でお話ししているのか戸惑っていますが、私も新潟県でお米を作る中で、私と、私の仲間、近隣の市町村も含めて 8 名ほどで、年間も小さいです、200 t ほどあるところに輸出させていただいているのですが、元々きっかけというものが、これは本当に農林水産省さんのほうでいろんなところでご指導いただいている中で、日本の主食用米の需要というのは、人口減少、少子高齢化とともに減っていくと。これは恐らく 1 億 2,000 万人のすべての方が同意だと思うのです。ただ、決まっていることは日本の国土が変わらない限り農地の面積は変わらないですよね。じゃ、それを今までと同じように同じものを作っていたらどうなるかというのはおのずと答えが出る。では、誰がどういうふうになれば、その 2 つのことをきちっと達成できるのかということを考えたときに、北海道の方を前にして申し訳ないんですが、米どころ、新潟と言われることで、米に適した地で違うものを作るという発想があるとすれば、やはり米に適した地であれば米をつくって、売る場所を変えればどうだろうということ、それが結果的に農地の維持につながって、農地が維持されれば、先ほど太田さんから地域の話が出ましたが、私たち農村地域に住む者の最大の責務は自分の地域を未来永劫残すために何ができるか、これが非常に重要な責務だと思っておりまして、それが結果的に

市町村、県、そして国、これが今までと同じような形でつながっていくんだろうというふうに考えているので、多くの農村地域を抱える日本にとって、私たちは土地利用型農業を行う農業経営者としては非常に大事な役割を担っているのかなと思っています。そういうことで、主食米で売ったらこの値段だが、輸出だったら、この値段で、補助金がこうという観点で私たちは始めていなくて、私たちがこの農村地域で育てていただき、そしてここで事業を行わせてもらっている以上、やらなければいけないことをしなければいけない、本当に小さい話かもしれませんが、そういう責務のもとにやらせていただいていて、そこに一緒に共感してくださる方々を少しずつ集めて、83億人という市場では日本のお米の需要があるということを国の方々もおっしゃってくださっていますので、そこに向けて少しずつでも増やしていければというのが私たちのグループの考え方です。

○宮武（コーディネーター） そうしたら、佐南谷さん。

○会場 食料システム機構の佐南谷と申します。本日は大変有意義なお話をありがとうございました。実は私どもの団体で輸出表彰事業をやっておりまして、それで沼田さんに農林水産大臣賞を受賞していただいて、農林水産祭に出品させていただいて、共に喜びを分かち合いたいと思っています。

質問でございますが、2点ございまして、一つは、沼田さんのところで、若手の方とか、いろいろ働いていて、地元、あるいはよそからも人が来て働いているということでございますが、こういった将来を担っていくような若手に来てもらって、いろいろ働いてもらう、やがてはそれを引き継いでもらう、そういう人を引きつけるコツというか、若者を呼んでくる工夫ということで、どのようなことをやられておられるかということをお聞きできればと思います。できれば、処遇も含めてお話いただければと思います。

それからもう1点は、輸出の関係で、米を輸出するに当たって、玄米輸出をするか、精米輸出をするか、いろいろアプローチがあらうかと思いますが、沼田さんのところではかねて玄米輸出をやっていて、新たに精米輸出に取り組んだということだと思います。それぞれの長一短についてご経験されているかと思いますが、それにつきまして、差し支えない範囲でお話をいただければと思います。よろしくお願いします。

○沼田（業績発表者） 若手を引きつけるコツは、やはりホラですかね。それしかないですね。実際にうちで働いている社員の友達がそのついで来たりしているので、会社の居心地がいいのでどうですかということで、そこも人が人をつなげてくれているところの一つかなとは感じております。

2 番目の玄米と精米ですが、玄米はほぼほぼクボタさんの輸出量が多いですが、やはり現地で精米して、おいしいお米を現地で提供していただける、そういうクボタさんに出した方が圧倒的に有利と考えています。精米を始めたのは、ヨーロッパは精米の技術も発達していませんし、精米の場所を探すのも困難でした。農政事務所さんに相談したり、いろいろして、「F S S C 22000を取得して、精米所を建てて、日本側で精米したらどうですか」ということで、精米工場を建てた。精米することによって、もちろん付加価値もついて、そこは農家の所得も上がりました。そこは大きなメリットです。

○会場 どうもありがとうございました。

○宮武（コーディネーター） 輸出先の国を増やしていこうというのは、輸出業者さんからの話ですか。それとも、芦別 R I C E として、特定の国に輸出していると危ないから、もっと輸出先を広げていこう、そういう考えでしょうか。

○沼田（業績発表者） 去年からは、ヨーロッパは先ほど言った焼肉徳寿さん、梨湖フーズさんというところが広めてくださっています。もう一つが、大型倉庫型店舗の世界的に有名なところですが、そこがいろんな現地法人にオファーをかけていただいているところなんです。遊び半分で始めて、いろいろな海外に行きたかったというところから始めてしまったので、最初の取っかかりがあれだったんですが、昔と今とでは量も違うし、先ほども述べさせていただいたのですが、夢はもうはるかに飛び越してしまったので、現実を考えると、すべてをお願いする方が多くなっているのが現実です。

○宮武（コーディネーター） 輸出先が増えて、量もかなりなってきましたが、道内でまだロットを大きくしていこうという感じでしょうか。

○沼田（業績発表者） はい。全部受ければ、実は 2,200 t、2,600 t どころではありません。相当な量があります。それで、先ほど言った系統と商系の垣根を越えていけば、それはクリアできるのではないかということで、北海道米に関してですが、相当の量は北海道米を持っている出口はたくさんあると感じています。

○宮武（コーディネーター） それから、質問にあった若手を引きつけるための処遇ですね。勤務時間が何時間とか、週休何日とか、支障がなければ給料水準はどんな感じでしょうか。

○沼田（業績発表者） どうしても農家の仕事なので天候に左右されますので、決まった休みは当然ありません。でも、それをまとめて、この間、田植えが終わったんですが、6 連休だとか、8 連休だとかと、その都度、農繁期が終わったら、休んでいただいております。

す。あと、精米に関してですが、今、若干オファーが多いものですから、朝3時から夜10時までという稼働。それも交代制です。きちっとルールに乗っかってやっていただいています。俗に言うブラック企業にならないように気をつけてはいますし、いろんなところに、社員も海外に行けるだとか、言葉に語弊がありますが、海外旅行に行かせてあげたりとか、そういうこともさせたりしているので、一応、周りに比べると、農家と言いながら、自分で言うのも変ですが、人が集まるのでいい会社なのかなとは思っています。

○宮武（コーディネーター） そのほか、いかがでしょうか。

○会場 こと京都の山田です。私も農業法人をやっておりまして、今回の経営分科会の専門委員もやらせていただいております。私は余り輸出をしていないので、輸出の勉強をたくさんさせていただいたのですが、沼田会長にお聞かせいただきたいのは、今後の組織づくりというか、会社の規模、どういう組織づくり。先ほど言われた、ここまで、遊びではないですが、海外に行きたい、そこから見える景色が多分変わってきたと思うのですが、今度はこういう組織で、こんな形を考えないと、組織が安定できないと思っておりますので、どういうふうな、10年後の形であるか、数字であるか、ちょっとわかりませんが、そのプランをお聞かせ願えればと思います。よろしくお願いします。

○沼田（業績発表者） おっしゃるとおり、今後は生産者と生産者でない社員をしっかりと区別できる社員を入れていかなければ、この量は守っていけないと思っております。実は、沼田の背中を見て継ぐやつはいないと会社の中では言われているらしくて、1人でやってきたわけではないのですが、3人の背中を見たら、とてもではないが、農家をやりながら、この会社は守れないと、生産者はそういう域に入っています。ですから、先ほど先輩の副市長にオファーをかけたのだとか、60歳で定年になられた同級生に声をかけたりはしているのですが、そこはなかなか実現されていませんが、農家と非農家にしっかり分けて組織づくりを考えていかなければならないとは思っています。

○会場 先ほど言われましたように、幾らでも北海道にはお米があるということなので、今、目指すところは何千tぐらいまでいかれるつもりですか。

○沼田（業績発表者） 実は、去年の12月18日ですが、ある外資系の会社に突拍子もない8,000tと言われました。とうてい無理な数字です。今年は700tしかそこに出せないのですが、将来的には8,000tを目指さなければならないかなとは思っています。

○会場 ありがとうございます。

○宮武（コーディネーター） 売上も相当大きくなってくると、やはり動かすお金も大き

くなりますよね。そうすると、資金面とかでも外部から出資を募るとか、そういったことも考えられるのではないかなと思いますが、そういう計画はあるのでしょうか。

○沼田（業績発表者） 今のところ、そういうことを考えたことはなくて、銀行の融資でつないでいます。本当、農家のどんぶり勘定から始まった会社なので、なかなか自分でやりながらついていけないのが現状の域に来ているところです。

○宮武（コーディネーター） そろそろ時間になってきますが、お願いします。

○会場 日本農業新聞の板倉です。沼田会長に伺いたいのですが、農家への技術支援という項目で、輸出に不慣れな農家さんにアドバイスをされているということでしたが、皆さん、どんなことで悩んだり、沼田様から見て、ここをこうするだけで輸出できるのにみたいなこと、具体的なところを教えてください。

○沼田（業績発表者） 昔、僕らが若いころは、今でもありますが、輸入量を阻止しようという時代だったのですが、その言葉が反対になって、輸出なんて農家の誰もが考えたことのなかったことが現実起きています。農家の頭の中では、輸出という言葉が、言葉としてはありますが、ほぼ理解されていないのが現状です。それを今年これだけのオファーが来たので、北海道空知全域を個々の農家さんに説明に行って、自分たちで作った資料をもとに、輸出はこういうものだよということを説明したことは現実としてあります。同じ農家さんの中でもなかなか理解されていません。

○宮武（コーディネーター） なかなか理解されていないが、輸出には加わっていただいているのですよね。その辺はどんな感じで説得されたのですか。

○沼田（業績発表者） たとえば、そこに1人、輸出に取り組んでくれた人がいたら、その人が、よく思えば、そこに2〜3軒増えたのですよ。また違う町に、農家のつながりで説明に行って、ホラを吹いて、騙したような感じ。そこで、沼田の言っていることは本当だから輸出っていいのだなとなって、また2〜3軒増えたというのが北海道で増えた17戸はそういうことです。

○宮武（コーディネーター） 会場の皆様、よろしいでしょうか。そろそろお時間も近づいてきましたので、コメンテーターの方から、今までの議論などを踏まえて、コメントなり、質問なりをもう一度していただけたらと思います。角田さんから順番にお願いしていいですか。

○角田（コメンテーター） 今回、いろいろお話をお伺いさせていただいて、米の輸出、私が学生のころなんて、日本の農家が米を輸出するなんていう発想はなかったと思うので

すね。今、それが実際にできていて、それが沼田会長のような方が世界にどんどん広げていっていらっしゃるというのが確認できて、今はそういう時代になったのだと思いました。実際、取り組まれている中で、いろいろご苦勞も多々あったのではないかと拝察いたします。しかし、今までの話に出てきていたように、日本の米を海外に出して、それが高く評価されるということは、生産者の方にとってはすごいモチベーションにつながるのか、ただ米を作るということではなくて、それを輸出できて、海外で評価されて、自分も海外に行ったり、これまでと違う局面に入ってきているのかなと思います。これからぜひ後続くような方がどんどん出てきたらいいなと思いました。感想ですが、以上です。

○宮武（コーディネーター） 小栗さん、お願いします。

○小栗（コメンテーター） ありがとうございます。改めて沼田さんのやっていることを私もよく理解できて、今後もG F Pを通じても応援させていただければと思っております。皆様からの質問も含めて、多分、この先、芦別さんが輸出を拡大するための方向性が、難しいポイントがいっぱいあるんだなということも改めてよくわかりましたが、さっきの生産者の方と社員の方を分けるお話だったり、海外と直でやる部分があるなら英語の人材が必要というところでしたり、一方でクボタさんや徳寿さんのようなパートナーをしっかりつかまれて、より広げて、ポイントとなる営業は沼田さんも引き続きやっていただくという話でしたり、あと「えみまる」という次の品種をつくる話だったり、スマート農業とか、若者というキーワードもあって、次の輸出モデルというか、拡大するキーワードがすごく出てきていたなと思うので、沼田さんにはそのポイントをもう一段階クリアいただいて、もう一回表彰を取るのかわからないですが、もう一段階大きくなっていただけるといいだろうなと、ぜひ私も貢献したいので、引き続きよろしくお願いします。

○宮武（コーディネーター） どうもありがとうございます。山波さん、いかがでしょうか。

○山波（コメンテーター） 本日はありがとうございます。発表からこのパネルディスカッションで私が今日気づいたことというのは、今回の業績というのは沼田様のお人柄、人を引きつける、そういう方で、また強力なお2人がいて、そこから、先ほどもなぜ若い社員が入るのですかということもありましたが、やはり沼田様の色と会社の色、これが北海道じゅうに恐らく虹色となって、すばらしい会社の色を出して、これを皆さんが受け取って、協力してくださっている方がいたり、また若い社員の方が魅力を持って入ってくだ

さったりということにつながっているのかなと思います。私も、全然規模は違うのですが、一生産者でありまして、新潟と北海道というのは常にライバル関係を取り沙汰されるんですが、私たちも米どころ新潟というものを誇りに持っておりますので、またぜひとも、沼田さんのところに、これからまた 8,000 t という新たなすばらしい目標をお話してくださいましたが、新潟県を挙げて勉強しに視察に行ってもいいですか。是非とも私たちも勉強、研修させていただいて、沼田さんに追いつけ、追い越せで、これからも頑張りたいと思います。今日はありがとうございました。

○太田（コメンテーター） お話、ありがとうございました。今、山波様からも視察の話がありましたが、私、3月まで前任地だった旭川から、来週ですよね、沼田会長の芦別 R I C E のところに法人ネットワークの方が視察に行くということを聞いています。彼らと私も一緒に仕事の中で飲んだりしていたのですが、地域のキーマンになるような人たちの集まりで、繰り返しになりますが、いかに地域をどうしていくかというのを考えている経営者の方たちばかりです。そういう方たちが芦別 R I C E のことをとても楽しみにしていると聞いていますので、お互い刺激を受けながら、輸出に限らず、地域の農業、ひいては北海道の農業をどうしていくかということにつながるような視察になればいいなとも思っています。また、目先の話で言えば、私は一応輸出担当ですので、引き続き仕事の面でお世話になりたいと思いますので、よろしく願いいたします。行政としてもできる限り支援はしていきたいと思っています。ありがとうございました。

○宮武（コーディネーター） ありがとうございました。それでは、最後に私から少しだけ感想を述べさせていただきたいと思います。

輸出に取り組んだ成果というのは何だったのかなというのを考えていたのですが、今日、沼田さんがおっしゃっていた中で、一つは、北海道は転作率がものすごく高くて、もし輸出に取り組んでいなければ、せっかくの美田が大根を作ったり、蕎麦を作ったりということになっていたのが、水田としてしっかり守られてきている。先ほどビデオにもありましたが、基盤整備された田んぼが一面に広がる、そういう地域資源を維持するということで非常に大きな成果、これまで長年の取り組みであったのかなというのを一つ感じました。

それからもう一つは、これも沼田さんが最初におっしゃっていましたが、そもそもこういう取り組みを始めたのは、集落の農家が4戸まで減ってしまったということでしたが、そこから先は輸出の取り組みによって何とか踏ん張ってきているんですよね。10年間で見

ると、所得もかなり大きく稼げたということで、輸出に取り組んだことで所得も確保されて、農家の数も維持できてきている。そうした成果が非常に大きかったのではないかなと思います。山波さんも、今の生産者の一番の責務は農村を守っていくこととおっしゃっていましたが、北海道の場合は、それがもっと深刻で、離農してしまうと、そのまま離村してしまって、村から人がいなくなるというのが北海道の農村の特徴になっています。そういう中で輸出に取り組んで、10年間でそれなりの所得を積み上げて、生産者の数を維持してきたというところがこの輸出の取り組みのもう一つの大きな成果ではなかったかなというふうに思います。

そういったことを踏まえて、今回、天皇杯を受賞された沼田様の報告、非常に勉強になりました。どうもありがとうございました。それから、コメンテーターの皆様も貴重なコメントをありがとうございました。それから、私、司会が不慣れで、ボヤボヤしていると要らないほうにいつてしまうところを、会場の皆様からの質問で何とか軌道修正して進めることができました。本日は皆様、どうもありがとうございました。これでシンポジウムを一たん閉めさせていただければと思います。（拍手）

○司会 演壇の皆様、有意義な意見交換をありがとうございました。また、会場からも熱心に参加していただきまして、誠にありがとうございました。以上をもちまして、優秀農林水産業者に係るシンポジウムを終了いたします。

本日の結果は、後日、内容を整理した上でほぼ全文を当協会のホームページにアップいたします。今後の参考にさせていただければと思います。

なお、お帰りの際には、簡単なアンケート用紙をお配りしておりますので、ご記入の上、受付にお渡しいただくようお願いいたします。オンライン参加の皆様には、ズーム会議から退室されると、アンケートに回答する画面に切り替わりますので、ご回答をいただくように重ねてお願いいたします。

本日は誠にありがとうございました。（拍手）

（閉会）

令和8年度（第65回）農林水産祭

（第43回）「優秀農林水産業者に係るシンポジウム」

（コメ輸出の道を農家3人で切り拓き、輸出を通じて地域の活性化に貢献）

発行 令和8年8月

編集・発行 公益財団法人 日本農林漁業振興会

〒104-0045

東京都中央区築地3-12-5 築地小山ビル4階

TEL (03)-6441-0791 (代)

FAX (03)-6441-0792

URL <http://www.affskk.jp>

本資料に掲載の記事、写真の無断転載を禁じます。

