

費者に「切り売り」す。マニュアルに沿って特
るオーナー制度は全国 別栽培米などを提供し
各地にあるが、調べた ている。総面積は 8・
限りでは全て失敗して 5 畝。契約件数は右肩
いる。個人契約には限 上がリだ。農家は能動
界があり、継続が難し 的に生産に打ち込み、
いなど課題が多い」 品質にこだわリ、収益
「農家は田んぼごと 性を追求している」
に契約を交わし、栽培 — 企業側の反応は？
「会社経営の経験が 営者は『コメを通して 能だし、米・食味分析
あり、企業ニーズは把 人間関係が深まった』 鑑定コンクールで入賞
握できる。盆や暮れの と言う。オーナーズク するようになった海外
贈答、販促・広告費…。 ラブは企業が農家と連 の米とも勝負できると
地球規模の自然環境へ 携して食の安心・安全 思っている。それには
の対応も求めてきた。 に積極的に関わり、中 契約栽培農家の仲間を
栽培契約とはいえ、自 山間地農業再生を促す 増やし、生産コストを
社で田んぼを持ち自社 仕組みだ」 下げ、食っている農
ブランド米を作ってい — 契約農家は、企業 業の実現が急務。もう