

私から見た 土地改良

丸田 洋

(株) LightField 代表

に聞く

二〇〇五年に新潟県上越市において、水稻生産を中心とする農業法人「穂海」を立ち上げ、他県への展開も含め、わが国有数の大規模稲作経営を達成したのち、現在は株式会社LightFieldの代表取締役として、加工用野菜の生産による農地再生に取り組み丸田洋さんに、わが国における大規模農業経営の課題、目指す方向、土地改良への期待等についてお話を伺った。

聞き手 ● 田中龍太 東急建設株式会社 常務執行役員

田中 本日は、ありがとうございます。

最初に、ご経歴を紹介させていただきますと、丸田さんは新潟県上越市のご出身で、東北大学工学部機械航空工学科をご卒業ののち、機械メーカーに就職され、ガスタービンの開発に携わられました。

二〇〇五年に、ご出身地である上越市板倉区で農業法人穂海を立ち上げ、稲作農業に参入されたのち、経営規模を拡大し、他県の関連農場も含めわが国有数の大規模稲作経営を達成されました。

二〇二三年六月までに、穂海の関係業務は順次後進に引き継がれましたが、二〇二三年一月に株式会社LightFieldを立ち上げ、現在は加工用野菜による農地再生に取り組みおられます。

私が北陸農政局に勤務していた二〇一六年頃、上越市に出張の際に丸田さんにお話を伺う機会をいただきました。その後稲作経営を拡大されるとともに、先進的な農業経営者として農政関係の審議会など様々な場面で活躍されておられる姿を拝見しておりましたが、実際にお会いするのは、しばらくぶりになります。本日はどうぞよろしくお願い致します。

丸田 よろしくお願致します。

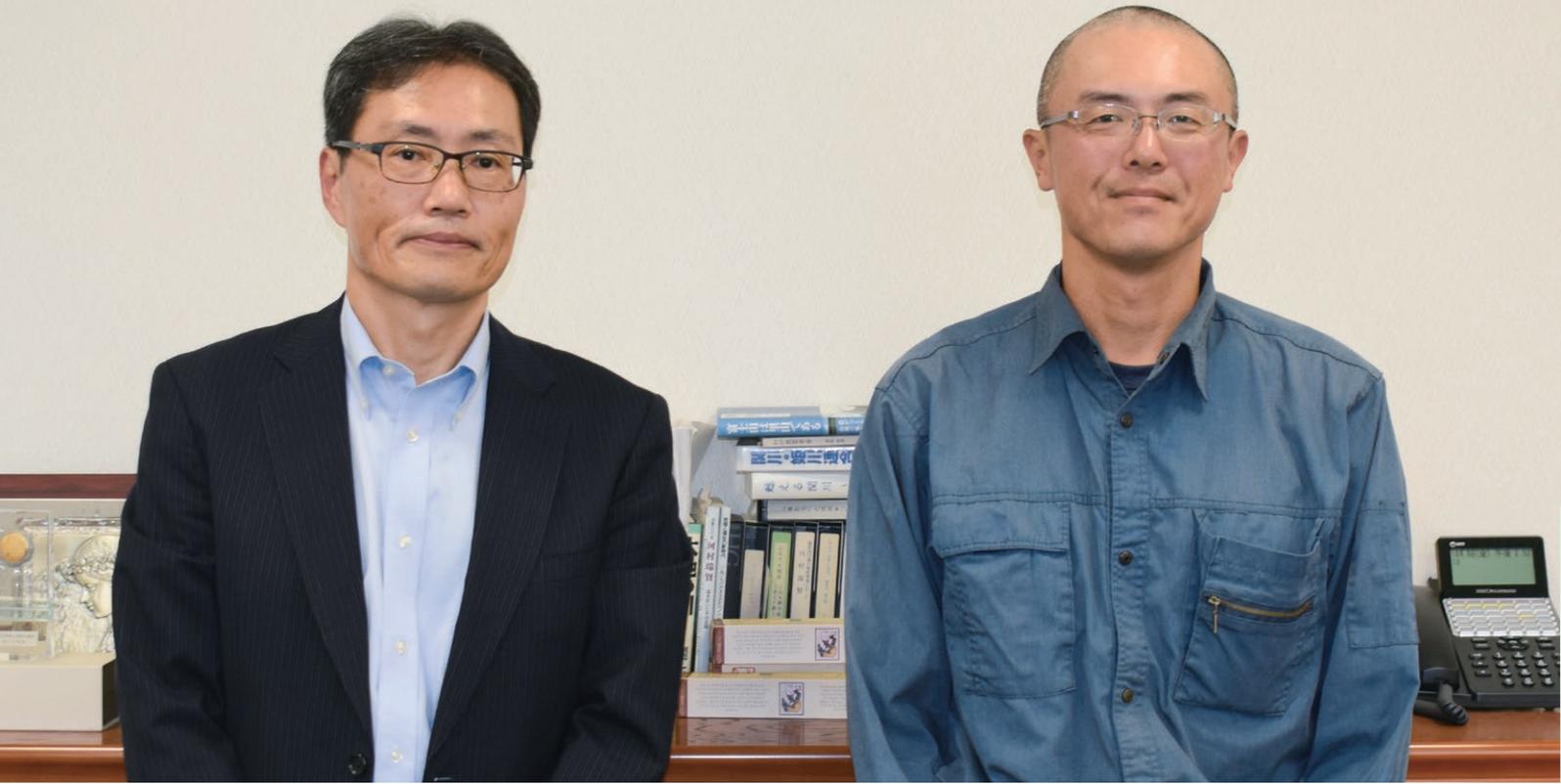
機械メーカーのエンジニアから 稲作農業に新規参入

田中 まず、丸田さんが農業に参入された経緯や理由についてお聞かせください。

丸田 僕は、大学を卒業して新潟鐵工所という重工系の会社に就職しましたが、祖父が一人暮らしになり地元に戻ってくるが必要になったため、妙高市のアライリゾートというスキー場で働くことになりました。

そこで五年ほど働いたのち、周辺にはとても良い山々があるので、お客様を案内して一緒に滑るといふバックカントリーガイドの事業を起しました。ところが、それでは冬の仕事しかありません。そこで、夏の事業は何かないかと考えていたときに、そのスキー場で知り合ったパトロールの仲間だった方が水稻農業をやっている、ちょっと手伝ってくれないかっていうことで携わるようになりました。

最初は、あまり志を高く持っていたわけではなく、少し不純な動機で恐縮なんですけど、スキーしたかったから農業に入ったというのが大きな理由です。



業務用米生産を中心とする大規模 稲作経営を達成し、他県にも展開

田中 穂海は、農業に新規参入して一八年になりますが、この間に上越市板倉区において作業受委託も含めると一八二ヘクタールという全国有数の大規模水稲経営を達成されました。



穂海社屋・近隣風景

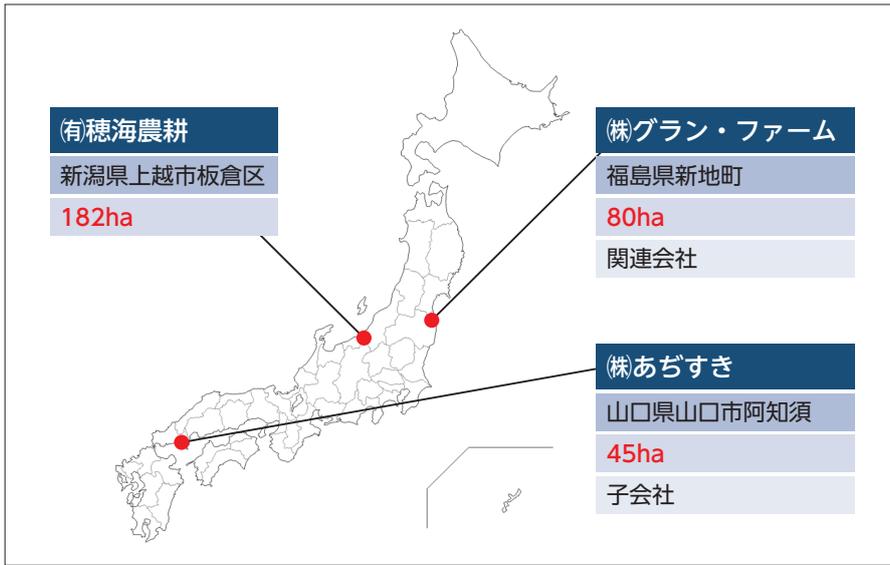
©Copyright LightField Inc. All Rights Reserved

丸田 稲作に参入した当初から、一〇年で一〇〇ヘクタールを一つの目標にしています。上越市に大潟ナショナルカントリーさんという天皇杯を受賞されているようなとても有名な経営体があり、そこが一〇〇ヘクタールだったので、そのような大規模経営を目指していました。

当初はコシヒカリだけの栽培でしたが、コシヒカリで二〇町歩（ヘクタール）、三〇町歩ぐらいになると、稲刈り時期が集中して刈り遅れが出てきたりして限界になってきました。その際にたまたま「みつひかり」という超晩成の品種を紹介いただきました。

みつひかりは、コシヒカリから一ヶ月以上の後の稲刈りなので、作期分散ができるということで栽培を決めました。そして栽培をしていくうちに、コシヒカリとみつひかりの稲刈り時期の間の品種が何か欲しいと考えていた際に、ちょうど農研機構さんより様々な多収性の品種が世に送り出されるようになりました。そこで、それらの品種を取り入れ、業務用として作期分散をやっていて、どんどん大規模にしていったというのが規模拡大の初期のフェーズかなと思っています。

田中 その後穂海は、福島県や山口県にも展開されましたが、どのような経緯でしょうか。
丸田 新潟だけでできる作期分散は限られて



穂海におけるM&Aの取り組み～穂海の関連農場～

©Copyright LightField Inc. All Rights Reserved

います。そこで、雪の降らない他県に出て行けば、より作期を広げられるんじゃないかと考え、山口県に進出させていただきました。また、「みつひかり」を作ってみたいという方がいらっしやって、その方からご相談を受けたのが福島のグラン・ファームさんです。

グラン・ファームさんは販売について課題を持っていたので、穂海が販売を請け負うこととし、

一方で、資本提携して、作る品種や作り方とかそういういったところまで穂海が関わらせていただくという形で進めていきました。一種のグループ化という形になるかと思っています。

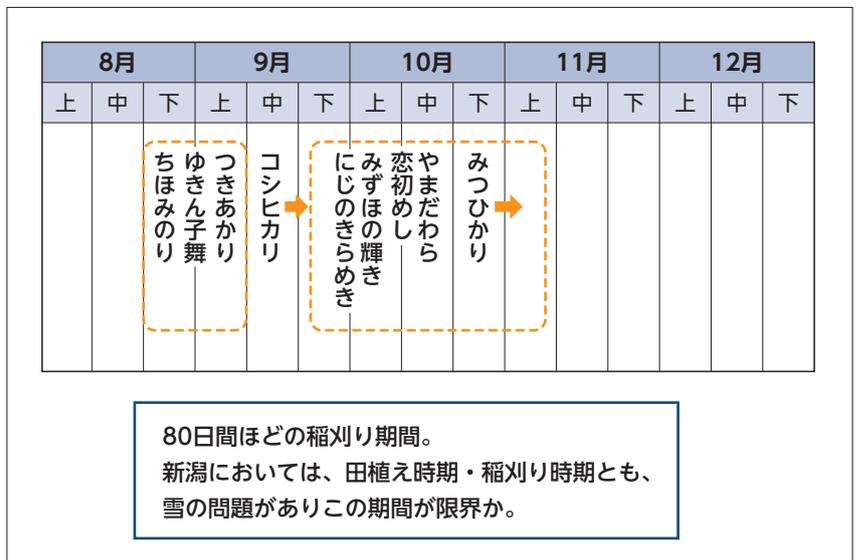
山口県の「あぢすき」は穂海の子会社で、農場長は穂海から送っていました。福島県の「グラン・ファーム」さんは、先述のとおり、作付け品種の計画に関わらせていただくことはありませんが、基本的には、グラン・ファームさんの元々の社長さんが経営をされています。

田中 穂海は、新潟県にありながら、地域のブランド米であるコシヒカリに加えて、業務用米の生産にも積極的に取り組んでこられました。

丸田 先ほど、作期分散がコシヒカリ以外のものに取り組んだ一つの理由と申し上げました。一方、コシヒカリは大先輩たちがここで長年作っておられて、すごく美味しいものを作られています。

それに対して我々のような新規就農者が、今でさえ一七、八年の者が、そこに太刀打ちすることはできません。そこで、違う土俵にした方がいいと考え、業務用米に活路を見出しました。

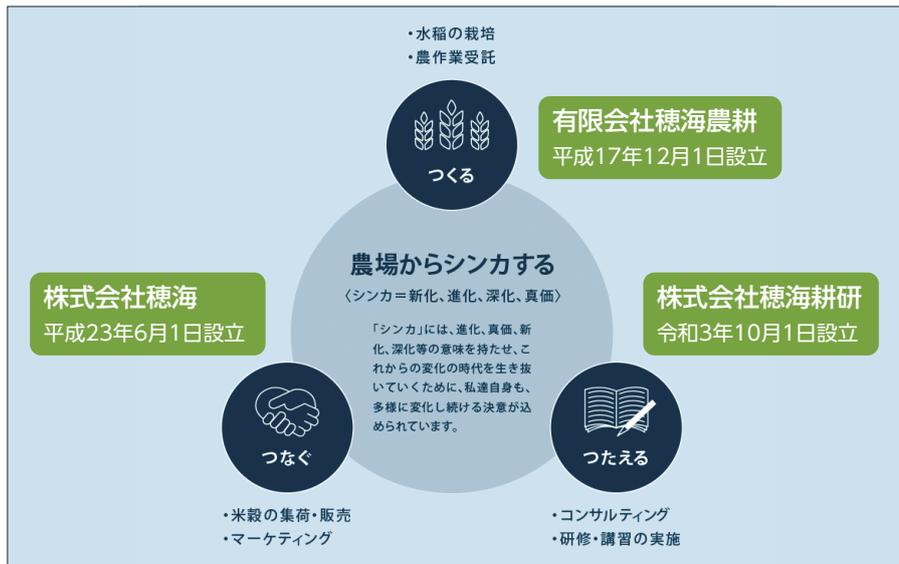
また、一〇年ぐらい前ですが、天候の具合でコシヒカリがベタベタに倒れてしまった年がありました。そのときはコシヒカリは二〇町歩ぐらいしか作ってなかったのですが、それを刈るのに三週間ぐらいかかったんです。倒れてしまっていたため、雨が降ってしまえば次の日も刈ることができ



コシヒカリから業務用米等への作期分散

©Copyright LightField Inc. All Rights Reserved

ません……天候に大きく左右されてしまいました。ところがその後には刈り取りとなった、「みずほの輝き」という品種については、三〇町歩ほど作っていたのですが、一〇日ぐらいで刈り取り作業は終わってしまったんです。天候に余り左右されることなく作業が多くできる方が経営面積の拡大に繋がるといふことに気付き、コシヒカリをどちらかというが増やさずに他の業務用の品種を増やしていきました。その方が経営効率としても良くな



穂海グループ

©Copyright LightField Inc. All Rights Reserved

ると考えた結果です。

田中 穂海は、経営規模拡大の過程で、水稻生産を行う「穂海農耕」、生産された米の集荷・販売を行う「穂海」、稲作経営のコンサルティング等を行う「穂海耕研」の三社体制となりました。

丸田 穂海農耕を一番最初に立ち上げました。経営をはじめ始めて一年二年の頃ですが、お米を作っているだけだとなかなか儲からないな、とい

うようなことを考え始めていました。

このため、農業を行っている行為そのものを何かお金に換えられないかということを考えるようになっていました。穂海は、かなり早い時期にGAPを導入していたので、そういう経緯もありGAPのコンサルティングに携わり出していたんです。

加えて、業務用米に取り組むようになると、買っていた方々のロットが凄く大きいので、自社だけだとも足らなくて、集めるということもしなくてはならなくなってきました。そこで、仕入れ販売をしっかりと行う形をつくった方がいいだろうということも考えていました。

一方、生産現場はどちらかというと、装置産業そのものです。設備投資を行い、キャッシュの回収期間も長いのです。一方、販売は、仕入れて販売をする形態なので、設備は全然いらないうわけてす。そうすると決算書の形は全く違います。片や製造原価がすごく高くなるし、片や製造原価などはなく、販管費ばかりになります。それを一緒に扱っていると経営として全然わからないということと、別会社にしようということとなり株式会社穂海を設立しました。

コンサルティングは販売会社である株式会社穂海の一事業として行っていたのですが、仕事量が増えてきたことと、コンサルティングもまた販売会社や生産現場と形態が異なるため、それをスピ

ンアウトして穂海耕研という会社を作りました。

これで元々の「作る」から、「繋ぐ」「伝える」というそのコンセプトに合わせた三つの柱、それぞれに会社を作って運営するっていう形になったという感じですね。

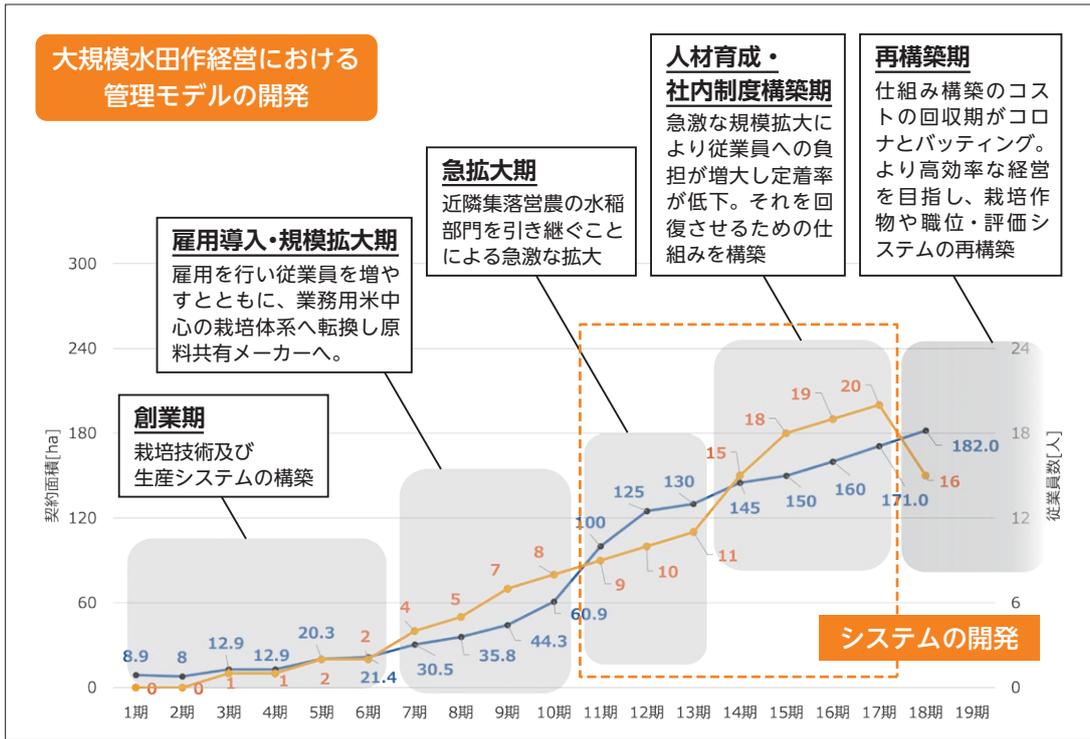
大規模稲作経営の課題

田中 本誌の読者には、普段農業に馴染みのない方も多くおられます。わが国において大規模な農業経営を実現する際の課題について、お教え下さい。まず、経営規模を拡大するには農地を集める必要がありますが、どのようにしてこられたのでしょうか。

丸田 これは地域性が多分あるんじゃないかなと思います。農地を貸していただくには、所有者の方が任せたいと思ってもらえるような環境作りがとても重要だと考えています。

穂海に作ってほしいと言っていた環境を作るには、まず、「地域の方にちゃんと挨拶する」「田んぼの中に草を生やさない」「田んぼの泥を農道に落とさない」の三つだと思っています。これをしっかりとやっているのと、自然的に「あんちゃんたち頑張ってるね」「若い子たちだし、自分の農地を任せたい」となると僕は思っています。

農地を貸して下さいって言いに行くことは、農業をやめて下さいって言いに行くことになるじゃない



穂海の規模拡大の軌跡

©Copyright LightField Inc. All Rights Reserved

いですか。僕は、それは結構ひどいことで、言い出すにはなかなか勇気がいるなと思っています。それであるならば、農業をやめようとした時に任せたいと思ってもらえるようになるということが、

とても重要だと思っています。農地は、先祖代々のものっていうことを結構おっしゃられます。それは、メンタリティとして地域の人たちにとってすごく重要なことで、それを貸していただくっていうことは、

我々がしっかりと受け継いでいくことになるということが、重要な視点だと思っています。

田中 穂海は、経営規模拡大の過程で従業員を増やされ、近年では二〇名程度の方を雇用されています。人材の確保に際してのご苦労についてお聞かせ下さい。

丸田 県内もそうですが、他県、東京とか、大阪とかそういったところの就農イベントに参加し、採用を行ってきました。現状の従業員さんの多くは地元以外です。

ある程度の規模の経営となつてからは、今で言うホワイト会社になっていると思いますが、昔はもう本当にブラックだったと思います。春の農繁期は二ヶ月間ほとんど休みなく、毎日朝六時から八時まで働くみたいな感じだったので。

その辺を改善するようになり、ようやく採用が順調にできるよう

なつたと記憶しています。

田中 農業の経験がない都市部の方が上越に来て農業をするということは、なかなかハードルが高いのではないのでしょうか。また、入社されてからの育成も必要だったと思いますが。

丸田 一つには、社内の体制は普通の会社と同じようにしていました。例えば昇給があつて、もちろん賞与もあつて、社会保険がかかつていて、評価がちゃんとあつて、というような仕組みを作りました。本当に普通の会社と一緒に作ろうと目指していました。

また、人材育成については、基本的に会社の中で完結させてきました。僕は、二〇人が二〇人全員、稲の生育についてよく知っているかということそんなことはないと考えています。例えば一般の会社の中でもある程度の人は知っていて、その指示のもとで動くという形態がありますが、同じように栽培に関しては数名の人間が詳しく理解していて、それに基づいて指示が出て、それに従って作業していくというような形態としました。

なぜそうしていたかという点、会社の中に、作業する人、監督する人、管理する人っていうふうなレイヤーがあれば、自身のスキルアップのイメージもできるのではないかと考えたためです。そういったような、自分のスキルを高めて昇進して、ちゃんとお給料を上げていく、そういったような仕組みを作ろうと考えたんです。

田中 他の地域から来られた方で、こちらで定住されて結婚されている方もいらっしゃいますか。

丸田 僕は会社をやってきて、すごく良かったと思うことの一つは、従業員さんが穂海に入って結婚して家を建てるときにローンを組めたときです。穂海という会社の社員としての与信もちゃんとあり、その子の生活をちゃんと維持できているわけじゃないですか。その時は、経営者として達成感がありました。

田中 経営規模が拡大するにつれ、生産された米の販路についても開拓する必要があります。更に、法人の規模が大きくなると組織運営上の課題もあるのではないかと拝察しますが。

丸田 お米の場合は、販売については、あまり困らないんじゃないかなと思っています。それは、一つのところが使う量が多いというのが理由です。穂海でお付き合いさせていただいていたのは主に卸さんや商社さんだったため、そこで求められているのをしっかり作れさえすれば、買っていただけると考えていました。

それに対し、問題になってくるのは組織運営です。僕は社員が二、三人の頃からずっと課題感を持っていました。例えば、二〇〇町歩を二〇人で経営できたとすると、一九人だと駄目なのか、二人は多すぎるのかというようなことを考えていました。多分それぐらいの人数になってしまうと、一九人でも二人でも回ってしまうのではな

いかと感じています。一五人になると問題だと思うんですが。つまり何が起きてるかが細かく把握しきれなくなってしまう、その一人の分が、人数が多くなってしまうと薄まってしまっているのではないかと。しかし、人件費としての出費は必ずあるわけ。でもそれが本当に無駄なのかどうかを検証したいと思っていました。残念ながらその前に代表を退任してしまいました。

日本の水稲農業は、一〇〇町歩ぐらいで頭打ちしてるところが多いと感じています。これは、面積ではなく、従業員の人数で決まっているのではないかと感じています。一〇〇町歩を平場で経営していると、一〇人がそれぐらいの人数でできる面積ではないかと思うのです。でもバルブ灌水ができてくるようなところだと一〇人で一五〇〜一六〇町歩まで多分経営ができて、一方、中山間だと多分それが六〇町歩とか七〇町歩ぐらいしかいかなってこういうことになるのかと思います。

この一〇人にこだわっているのは、一人の経営者が頑張って管理できる人数が一〇人ではないかと考えているからです。そのユニットでできている規模が、平場だと一〇〇町歩ほどではないのでしょうか。

そこから次のフェーズに行こうと思うと、経営者が部下に任せられるということが必要になってきます。そのフェーズになると、自身で作業や段取りの管理をしていたところと違う能力が必要になっ

てきます。今までは自分が全部見て、自分が全部指示出さなきゃいけないのが、今度は任せるといふこととなります。今まで農業やってきている人だと、そのようなことはすごく難しいと思います。自分の手から離れてしまうのは、やはり心配です。僕も初めるときにそれはもう胃に穴が開くぐらい嫌でした。ものすごく心配でした。

加工用野菜による農地の再生に チャレンジ

田中 丸田さんは、わが国有数の大規模稲作経営を達成されたのち、穂海農耕の経営は後進に任せられ、現在では上越市と長野県との県境に近い光ヶ原高原において、放置された牧草地を畑に再生し、加工用トマトなどの野菜生産に取り組まれています。その契機・理由や、目指されている方向についてお教え下さい。

丸田 穂海でもコロナ中から加工用トマトには取り組んでいました。お米の需要が減っていることと、この先もコロナ以前の回復が見込めるかどうか見通せなかつたので、収益を上げる別の柱があると考え取り組み始めました。

今、新潟県では水田の圃場整備を行うと、ある程度の面積を野菜等の高収益作物を導入することが要件化されています。そのため、この先、野菜を栽培しなくてはならない多くの面積がでてきま



上：光ヶ原高原の全景 下：大根の生産・収穫

©Copyright LightField Inc. All Rights Reserved

す。そうなると思積をちゃんと使いながら、機械化一貫体系ができるものということで、加工用野菜に取り組み始めていました。
田中 光ヶ原高原に展開されたのは、どのような

理由でしょうか。

丸田 当時、光ヶ原高原で蕎麦をやってる方がいらっしやあって、それが僕のスキー場で働いているときの上司でした。そこで、その方にトマトを栽培できるか相談して、一部貸していただけることになりました。一年目が終わり、もう少し拡大しようかと言って拡大し始めたタイミングで、その方が亡くなられてしまったんです。

亡くなられる前にここを何とかして利用してくれたらいいなとおっしゃられていたので、そこで地元の人とも話をさせていただき、LightFieldになってから光ヶ原全体について利用をさせていただきました。今年は一〇町歩を借りて、それをクボタさんのeプロジェクトにご協力いただいで、開墾しながらやっています。

現在作付けできるのは、そのうちのおよそ一〇町歩程で、今年加工用トマトと大根と人参を作付けました。しかし、この夏の干ばつで、大根と人参はほぼ全滅でした。もう雨がなくて、大根は芽が出なかつたですね。人参は、もうちょっと早い時期に蒔いたので芽は出たものの、出芽率はとても低く、さらにその後の干ばつで成長が止まってしまいました。除草剤を撒けるタイミングより前に成長が止まってしまったため、草の方が大きくなってしまいました。

田中 当面は光ヶ原高原の全体をカバーしていくということですが、その先は考えておられるのですか。

丸田 光ヶ原の開墾に三〜四年は少なくともかると予定しています。全部開墾が終わるとおよそ四〇町歩になります。それだけあれば、それなりの面積ではないかと思えます。新潟で四〇町歩の畑作農家は、土地利用型の大豆や小麦をやっている人は別にすると、それなりかなと思っています。そこでもし落ち着いてきたらどうしますかね……穂海の時の様に、また他の地域での展開も考えてみても良いかもしれません。

軌道に乗ってくれば、より大きく効率的な畑作の機械を導入し、玉ねぎなのか、またトマトでもいいですし、そういったようなものをより大規模にできると面白いかなと思っています。

個別経営体から地域全体まで デザインする農業経営者を目指して

田中 丸田さんは、関連会社も含め三〇〇ヘク

タールの稲作経営を達成されました。近年全国的にも稲作で一〇〇ヘクタール達成したという方は出てきておられますが、先ほどもお話しいただいたように、そこからさらに先に進むにはハードルがあるということでしょうか。

丸田 そうですね、もう全く形態を変えていかなきゃいけないと思います。ここまで水稲経営に関わってきた中で、僕の場合は、デザインとマネジメントとオペレーションを行う人の三つのレイヤーが必要だというものです。

今、国内の大規模な農業経営体は、作業を行うオペレーターとそれをマネジメントする人という形態が、ほとんどだと思えます。でもその上にデザインというレイヤーを持つところが、ある程度大規模になっていたり、特殊な経営や先進的な経営をしているんじゃないかという仮説を持っています。

田中 デザインとは、具体的にはどのようなものですか。

丸田 デザインは多岐にわたります。会社の中の仕組みをデザインをする、販売するための資材などもデザインです。さらに土地利用型の場合、地域をどうデザインするかということもとても重要な視点だと思っています。地域をデザインするというのは、地域がこの先どうなっていくべきなのか、その中で自社が地域の中でどういう役割を果たすことができるのか、ということを考えて

行っていくことです。その地域のデザインをどうするかということを考え、取り組んでこられていた方が大規模になってるんじゃないか、というのが僕の仮説です。自分たちだけが儲かればいいっていう大規模経営の人はほとんどいないと思っています。

地域をどうするという視点がなければ農地は集



まってこないし、地域の皆さんは、そういう人に任せようとも思わないでしょう。

このようなことは、まさに今が最先端です。そのため、前例がないため、教えてもらえる人もいません。農業以外の大規模な会社の経営者の方に聞くのも一つの手段だと思いますが、すでに大規模な一般会社の方は、大規模になってから運営されている方がほとんどなので、その方々がほとんど大きくなっていく組織づくりについて詳しい方も少ないのではないかと思います。だから僕は僕たちが多くの失敗を繰り返しながらなんとか大規模にしてきた経験を、今後大規模になる人たちに伝えていけたらいいと思います、穂海耕研を作りました。

また、その今までの考え方や仮説を検証するために、東北大学農学部農学研究科の博士課程に進み、学んでいるところです。

田中 水田については、これまで区画の整備や農業機械の進歩によって、規模拡大が進んできましたが、今後新潟県では、水田整備の際に一定の割合の農地に高収益作物を導入するよう誘導すると言っても、地域全体の経営の観点では、十分な根拠があるわけではありません。

丸田さんおっしゃるように、地域全体の経営の観点からどこまでできるかということがわかれば、何割ぐらい高収益作物を導入することが妥当かということに繋がりますね。

丸田 まさにおっしゃる通りだと思います。僕は、



高収益作物を導入することが要件化されるのはどうかと思っています。儲かるための手段は生産者が決めるべきことです。儲かることが目的であるのに、手段を規定するのは、いまだにじっくり来ていません。

土地改良への期待

田中 穂海農耕が稲作を展開してきた新潟県上越市のエリアは、四〇〇年に及ぶ歴史を持つ上江用水・中江用水などの水路や、一九七〇年代に農林水産省により整備された笹ヶ峰ダムなど、長年に

わたり重ねられてきた土地改良事業により、かんがい用水が確保されてきた地域です。また、近年では、老朽化した水路、ダムの改修や、圃場の大区画化・汎用化の整備が進められています。

丸田 この地域は本当に水に恵まれていると感じています。これだけ水に恵まれているところはあまり他地域にはないんじゃないかと感じています。これが普通だと思って、他地域に進出した際に、全然違っていたので、そこで、このあたりがたさを再認識しました。先人の方々のおかげで、こういった営農ができるのだということを実感に感じます。

ただ一方で、この先天候や営農の状況が変わり、もっと早い時期から田植えをしたとか、遅くまで稲刈したいなどというが増えてくるように感じています。水利権の絡みが出てくるので、そこは非常にバランスが難しくなってくるんだらうと想像しています。そこを、今後どう時代にフィットさせていくのかということが必要になってくるでしょう。

田中 河川から取水するための農業水利権は、取水できる上限の水量が各シーズンで決まっているので、それを作期の分散化に対応してどの程度見直すことができるか、また、本地域には笹ヶ峰ダムという水源がありますが、堆砂が進んで来ているので、貯水容量の確保のためどうするかなどの課題がありますね。

丸田 そうですね、稲は品種改良がおこなわれ高温耐性とか変わってきたり、栽培では暖かくなるのが早くなってきたので田植を早くしなくてはならなくなるなど、変化が起こっています。一方、用水は変わっていませんよね。

現状はなんとか合わせて栽培を行っていることができていますが、この先何か不都合が出てくることも想定しなくてはならないと感じています。その時になってから動くのでは遅いので、今からその状況を想定し、どう早めに動いていくのかということはお考えをおこなさなければいけないと思います。

田中 農地の整備についてはどうでしょうか。

丸田 ある程度規模が拡大し、様々な工夫を行い効率を上げようとしていくと、最後は基盤整備しれないと思います。

三反区画の農地を三〇〇枚管理するなんて無理ですよ。一枚が一町歩とか四町歩とか、そういった圃場にしてもらって、それをバルブ灌水にして自動で水の調節してくれるような、そういった環境じゃないと将来的には規模拡大はできなくなってしまう。これまで、小区画の条件悪いところも受けてきていたのは、地域のことも考えれば受けざるを得ないというのが実情です。ただ、その先には基盤整備が行われるだろう、という期待をもちろんもつての上ですが。

もう一つ重要なのは農地の汎用化だと思っています

ます。販売環境や天候の状況に合わせて生産者が作る作物を選んで栽培することができるよう環境です。例えば水稲にも回せるし、高収益作物にも回せるというような状態です。

僕は、水田を将来も水田としてだけ活用していくという考えは限界に来ているのではないかと感じています。これからは、農地を資産としてどう利用するのか、ということを個々の経営体だけでなく、もっと広い範囲で考えていく必要があると考えています。

生産者が、需給に応じてどうするか、国の誘導策として何か水稲以外を作らせる必要があるとなった際には、汎用性がある農地である必要があります。水田の汎用化ということがこの先の重要なテーマなんじゃないかなと感じています。

田中 これまで新潟県では、農地の整備を積極的に進めてきており、近年はこの辺りでも大区画化・汎用化の整備を進めているところと承知していますが。

丸田 実は、三郷地区の二〇〇ヘクタールほどのエリアの基盤整備の協議会の会長を仰せつかっています。三郷地区はすでに採択されており、肅々と県の方、土地改良区の皆さんにご協力いただき進めることができます。ただ、新潟県が今年の七月に起債許可団体になってしまったので、今後、他地域での基盤整備の予算が果たしてちゃんとつくのかということをとっても心配して

います。

僕の中では、もう公的なお金だけで基盤整備を行うことはそろそろ限界に来てるんじゃないかと思っています。そのため、民間から資金を持ってきて基盤整備を行う仕組みを作ることが必要なのではないかと考えています。

例えば、ある地域について基盤整備を行う際にREITのように証券化して、それを売る。つまり、そこに投資を募るんです。そうすると、儲かる経営を行っている地域の配当は良いし、そうでない地域は配当が低くなり、証券の流動化が起き市場ができます。

僕は、農業は、ある程度はソーシャルコストとして考えるべきではないかと思っています。しかし、労働人口も減り、食べる人も減るのに、なぜ公的な資金で基盤整備が必要なのか議論もないことはないでしょう。

であるならば、民間から資金を引っ張ってくるができるような仕組みをそろそろ作らなきゃいけないんじゃないかと真剣に思っています。

田中 本日は、本当にお忙しい中、広範にわたる貴重なお話を聞かせていただきましてありがとうございます。ざいました。東北大学での「ご研究と、LightFieldでの活動がうまくいく様、陰ながら応援しております。

丸田 半年後に存続していれば、来年は大丈夫だと思います。(笑)

まるた ひろし
丸田 洋

株式会社LightField 代表取締役

1974年新潟県上越市生まれ。1997年東北大学工学部機械航空工学科卒業後、新潟鐵工所（現新潟原動機）にてガスタービンの開発に携わる。2005年有限会社穂海を設立し農業参入。2007年日本初のJGAP団体認証（穀物）を取得。2011年株式会社穂海（農産物販売）設立。2021年株式会社穂海耕研（農業経営コンサルタンツ）設立。2022年東北大学大学院農学研究科入学。2023年株式会社LightFieldを設立。上越市食料・農業・農村政策審議会委員。農研機構API 事業検討委員。前農林水産省技術会議評価専門委員。

