

総合討論 目次

1) 報告に対するコメント

- A 第1・第2報告に対して 森江 昌史 (九州沖縄農業研究センター) 37
B 第2・第3報告に対して 相原 貴之 (九州沖縄農業研究センター) 38

2) コメントに対する回答

- (1) コメントAに対して 上西 良廣 (食農ビジネス推進センター) 39
(2) コメントA・Bに対して 原 貴洋 (九州沖縄農業研究センター) 40
(3) コメントBに対して 山城 梢 (沖縄県農業研究センター名護支所) 41

3) 質疑応答 43

4) 座長まとめ 森嶋 輝也 (九州沖縄農業研究センター) 45

第1報告について

上西報告を聴き、かつての「有機農業」を思い出した。「有機農業」は、生産面や販売面での問題から事業として難しい状況に置かれ、なかなか運動の域を出ず、生産者がごく一部にとどまっていたことを。「育む農法」のような農法の転換、つまり新たな農法の確立とその普及には、地域ブランド化のような販売も重要との思いを強くした。

そこで農業粗収益と販売面に関して質問する。第一に冬期湛水や無農薬栽培に対する補助事業の実施主体と開始年度、金額を教えてください。第二に販路の例にある病院食と株主優待に関する補足説明をしてください。とりわけ業務用の前者は、一般に安い食材を求め、と思われるが。第三に販路の例は、従来のイメージと異なるが、JA たじまの販路開拓に特徴があるのかどうか。

なお、上西報告について研究会のテーマから離れるが、地域振興、つまり地域そのもののマネジメントという観点からも質問したい。事例では、地域の象徴的な生き物であるコウノトリを通じ、「コウノトリの野生復帰に貢献したい」など生きがいや地域への誇り・愛着といった精神的な価値が生じている、とも考えられる。そこで「育む農法」の実践により、こうした精神的な価値が生じているようなことを実感されていれば、教えてください。

また豊岡市は、「コウノトリ育む」を商標登録する等、コウノトリを軸に地域そのもののブランド化を図ろうとする強い意志が感じられた。この点から、豊岡市を先頭にした地域振興とJA たじまによる農産物ブランド化とが相互に作用している可能性がある。行政との連携、むしろ行政の振興策に呼応した、という点では、上述した「有機農業」と大きく異なる。農産物のブランド化が地域振興の一環である場合には、地域全体との関わりも重要である。そこで「育む農法」以外で、コウノトリに関する取組やイベント等があれば、分かる範囲で教えてください。

第2報告について

原報告は、ソバを事例にした新作型の開発とその作型に適した新品種の開発・普及に関する報告であった。ソバのような資源作物は、都道府県の奨励品種になりにくい、といった状況の中で、普及機関を持たない国立研究開発法人の育種研究者がいかに奮闘されているのか、その一端を知ることができた。

そこで二つ質問をする。第一にニーズ把握や普及に関する活動は、報告者だからできたのか、それとも、ほかの資源作物の育種研究者でもできたのか。別言すれば、研究者個人の考え方や行動力に影響を受けるのか、それとも組織文化があるため、結果はともかく、誰でも同じような行動を取った、と考えていいのか。

第二の質問は、仮に資源作物の育種研究者は、ニーズ把握や普及に関して必ずしも報告者のような行動を取らない、ということであれば、組織として育種や新品種の普及にどのようなことが必要と考えられるのか。これとは逆に資源作物の育種研究者は、ニーズ把握や普及に関して報告者と同じような行動を取る、ということであれば、所属組織に求めるようなサポートがあるのかどうか。

そばについて

玄そば（ソバの実）としての出荷でなければ、必ず加工（製粉や製麺等）が必要になる。玄そばの国内自給率20～30%である。国内の需要量12～14万トン／年に対し、国産は3～4万トンしかない。単純計算だが単収100kg/10aとして10万haの伸びしろがあることになる。

ソバは栽培期間が短いため輪作大系に組み込みやすいと言われてきたが、機械への投資や低収益のため実際には困難であった。しかし、近年は6次産業化等の素材として取り組みやすくなってきているかも知れない。また、ゴールデンウィーク明け（ソバの端境期）に出荷できるソバ産地として沖縄が注目され始めている。ただし沖縄産の場合、ソバの大消費地は首都圏であるため輸送費負担も問題となる。

第2報告について

私の育種研究者への思い込みを覆す報告であった。具体的には、ニーズ把握（農家から製粉会社まで）、マーケティング、6次産業化社会科学系分野への踏み込み。それと、過去の文献野環境問題に及ぶ多彩な項目を検討していることである。また、実需者は産地イメージをあまり重視していないということだが、この点についてはやや意外だった。やはり優れた味や香りを満たした上での産地イメージということなのだろうか。

第2報告に対しては以下について教えてほしい。まず第1に「美味しい」あるいは「高品質な」そばの定義はあるのだろうか。第2に原氏は育種ニーズの把握段階から普及方法も想像して育種に取り組んでいるが、その育種観、さらには社会科学分野との接点や連携についてどのような考えを持っているのか。第3にソバ栽培では湿害が問題になるとのことだが、播種から収穫までのどの栽培ステージでの影響が大きい等ということがあるのか。

第3報告について

沖縄では新規作物であるソバを複数の産地を対象にそれぞれのモデルを提案し実証的に研究している。また、さとうきび更新圃場（収穫後から夏植えまで）の期間借地モデルの考案が注目される。しかも地代なし。その上、土地を貸したいという希望が多いと聞いている。沖縄以外での事例はあるのだろうか。ただ、さとうきびの手刈り収穫圃場では、葉等の収穫残さが圃場に多く残るため播種までの整地作業が大変になることからソバ栽培は困難である。このことが機械収穫への移行契機になるかもとの思いもある。

第3報告に対しては以下について教えてほしい。まず第1に、伊江島のソバ栽培の担い手は誰か（報告にあった第三者とは）ということ。宮古島の事例は、中心になっている者がさとうきび収穫オペレーター、機械整備士という点が功を奏した面もあると思う。さとうきび法人だと収穫と播種（およびそのための前作業）の競合による適期作業遅れや面積が伸びない恐れがある。第2に、ソバ栽培にはコンバイン、乾燥機、石抜き機、保管庫、さらに6次産業化を目指すなら製粉機等機械等、多くの機械が必要になる。これら初期投資を軽減する方法があるのかということ。

2) コメントに対する回答

(1) コメントAに対して 上西 良廣 (食農ビジネス推進センター)

まず1点目の補助制度に関して、2003年度から「コウノトリと共生する水田自然再生事業」という事業が始まっている。この事業では兵庫県と豊岡市が実施主体となり半額ずつ負担し、農業者に作業を委託するという形となっていた。2003～2007年度の委託料は10a当たり40,000円であり、委託要件は減農薬または無農薬栽培に加え、冬期湛水などの技術を導入し、生きものを育むとなっているが、つまりこれは「コウノトリ育む農法」を導入することとなる。2008～2010年度の委託料は10a当たり7,000円と金額が減少している。2011年度からは国の環境保全型農業直接支払交付金で、減農薬タイプは8,000円/10a、無農薬タイプはそれに加えて豊岡市独自の冬期湛水に対する助成として7,000円/10a、つまり合計で15,000円/10aの助成を受けることが可能であった。以上が補助制度に関する回答である。

2点目の販路に関しては、株主優待は具体的な企業名を挙げることはできないが、株主に配る商品カタログの中に「コウノトリ育むお米」が入っており、カタログの中から選んで頂くという形である。そのため、必ずしも株主全員に行き渡るということではないが、選択肢として入っている。病院に関しては、重度のアレルギー患者がいる病院である。アレルギー患者の中には農薬や化学肥料に極めて敏感な方もおり、そのような方が無農薬タイプの「コウノトリ育むお米」を食べたことで体が楽になったという話を聞き、病院の院長から直接問い合わせがあった。

3点目の販路開拓に関して、JAたじまは極めて積極的に販促活動を行っている。特徴的なのはJAたじまと豊岡市の職員が常に連携して販促活動を行っている点である。例えば海外輸出に関して、「コウノトリ育むお米」を2015年のミラノ万博(ミラノ国際博覧会)で出品した。これは、コウノトリはヨーロッパでは赤ちゃんを運んでくる幸運の鳥として有名であったため、JA全農の方がミラノ万博でJA全農としてブースを出展するのであれば、「コウノトリ育むお米」を持っていくべきであると考えて実現した。ミラノ万博で海外のバイヤーと交流する中できっかけを掴み、それ以降、JAたじまと豊岡市の職員が海外の様々な国に積極的に売り込みを行っている。以上のように、極めてフットワークが軽いという点と、豊岡市と連携しているという点が特徴として挙げられる。

地域への愛着に関しては、「育む農法」を導入する時点では経済的な動機を重視していた農業者の方が、「育む農法」を導入してコウノトリが田んぼに来るようになると、コウノトリの餌場づくりのために栽培面積を増やそうと思う方がかなりいるという印象がある。その意味で、当初は経済的な動機で導入したが、その後の普及拡大という点ではコウノトリや地域への愛着、つまり田んぼの中にコウノトリがいる姿を見ることができたということが影響していると感じている。

最後に、コウノトリに関する取組やイベントは様々なものが行われている。例えば、消費者との交流イベントに加えて、沖縄のサンエーというスーパーがかなり大きなロットの「コウノトリ育む米」を扱っている関係から、サンエーの新入社員が豊岡に毎年来て新人研修を行っている。具体的には田植えなど一週間ほど農作業を行うと聞いている。また今は無くなってしまったが、

2016年度までは「コウノトリ野生復帰学術研究奨励制度」という制度があった。これは学生が行うコウノトリや豊岡市に関する研究を支援するというものであった。実は私もその制度で3年間支援していただいており、豊岡市はコウノトリと関連付けた取組やイベントを積極的に行っている。

(2) コメントA・Bに対して 原 貴洋（九州沖縄農業研究センター）

コメントAに関して、ソバを含む資源作物では、水稻・小麦・大豆といった主要作物とは事情が異なるかもしれない。資源作物は英語では、**Neglected and underutilized crop**と呼ばれており、ネグレクトされている、つまり研究開発があまり進んでいない状態に置かれている。そして **underutilized** 状態ということで、利用価値の拡大余地がある、との意となる。農研機構には全国横断の資源作物育種のグループがあり、全国でソバやハトムギ、サトウキビ、ゴマ、ナタネ等を扱っている。その作物はこのままネグレクトしておいたら無くなってしまふかもしれない、というところから、その存在意義を多角的に考えることになる。それぞれの作物や担当者によって取り組み方や程度は違うかもしれない。また資源作物では、品種の候補となる有望系統を開発できたとしても、その先の品種育成や普及のための資金や支援は主要作物ほど充実しておらず、社会ニーズを明確に主張するなり、実際に品種を使いたくて自ら汗をかいてくれる人を見つけておかない限り、品種育成までたどり着けない。九沖農研としては、サトウキビ育種の飼料用やバイオエタノール用、サツマイモ育種での多用途開発、ハトムギ育種のように、多様な作物や新たな用途、それらの普及活動を尊重する組織文化があると思われる。ただ、研究機関としての貢献を明確に示すためには、貢献者が明示される論文や知的財産権が成果の中心にならざるを得ないという面が当然ある。あくまで一般論として、研究機関として普及活動に認める価値観を、評価方法としてどのように具体化するか、が非常に難しいのかもしれない。新しい技術が社会に根付いたというのも、特に、他機関も含めた多くのプレーヤーが関わった場合は、貢献割合の評価が難しそうである。農研機構の他のセンターや部門のことはよくわからないが、少なくとも九沖農研では普及活動の理解を得やすいと感謝している。育種では育成者権という知的財産があるので、許諾の拡大を核に普及活動に関わることになる。普及活動に関して、都道府県の方で普及組織がだんだん縮小されていく話が続いている。もともとソバはほぼ全ての都道府県で少しずつ栽培されてきたため、県が力を入れにくいという状況があった。農研機構は全国組織という特徴を活かして育種を中心に活動してきたが、一方で、同じく全国組織である JA や機械・資材メーカー、利用加工業者等が、ソバの普及活動を扱っていく可能性があるし、ある程度の動きが実際にある。普及情報を色々持っている組織から有料で情報を得ることもあるかもしれない。研究機関以外の組織が、活躍する可能性もおおいにあると思う。

普及活動への組織としてのサポート（コメントA）や、社会科学分野との接点や連携（コメントB）について、考えがまとまっているわけではない。以下のようなことについて、それぞれの分野のご協力ご参画について相談して参りたい。

・ソバは生育期間が2～3か月と非常に短いため、輪作での利用が理想的である。どういった作物との輪作であれば、経営的に可能性があるのか、の提示。これは沖縄についてはまさに沖縄県

農業研究センターの山城報告の内容である。

- ・ソバ導入による病虫害リスク低減メリットがあるのか、労働集約的な野菜等と土地利用型ソバの輪作を可能とするための経営手法（ここで再び山城報告の期間借地が注目される）の提示。

- ・ソバでは湿害が大きな問題となっているが、九沖農研では湿害に強いハトムギの育種も行ってきた。湿害がでにくくソバ栽培に適した圃場を簡便に選定する方法や、湿害が発生しやすい畑でハトムギを栽培した場合に、地域振興に結び付ける方法の提示。

- ・着手段階での情報収集については、私なりに精一杯取り組んだつもりではあったが、今回の山城報告や、後に出版された社会科学分野の研究成果（内藤・坂井 2017）を見ると、このような研究が早くに行われていれば非常に助かると感じた。社会科学等のご協力ご参画で、豊富で良質な情報を収集し、専門の洗練された解析方法により、技術開発目標の設定や、社会実装まで手順、を早い段階からデザインできないだろうか。

- ・品種名について、ソバでも品種名がブランド化してしまい後に品種の置き換えが難しい事例や、消費者だけでなく生産者や実需者が品種名に愛着を持つとの観察がある。品種名付与と商標等知的財産権の活用によるブランド化の方法開発と実践。

- ・普及活動の担い手と評価方法に関して、民間、政府、国立研究開発法人の役割分担を整理する必要もあるかもしれない。同じく国立研究開発法人である産総研では以前からコーディネータ機能を発達させていると聞くので、参考にしていくことになるかと思う。

- ・ここまで考える必要はないのかもしれないが、例えば国立研究開発が、技術開発を担う1プレーヤーと、ある地域や事業全体の発展のコーディネータの両方を担うことになった場合、ある技術の普及拡大を目指す1プレーヤーとしての利益と、最適な技術を選定しようとするコーディネータの利益が相反する場合もありえるため、そのマネジメント方法も必要かもしれない。

コメントBに関して、高品質なソバの定義は難しい問題。ソバの関係者と色々話すことがあるが、結局結論が出ない。乾燥させすぎるとつながらなくなるとか、湿気っているとカビが生えるとか、明確なこともあるが、その先の高級品が何かは多様な意見が併存している。およそ15年程前、ソバ育種研究者で議論した際には、「育種研究者が高品質性の機軸を一つずつ打ち出し、世の中の反応を観察することにより、ソバの高品質が何か、が次第にわかってくる」との共通認識となった。そして私たちは春まき栽培ソバの優位点として「収穫したての新ソバが高品質」との機軸を打ち出している。多くの方に賛同を得られ率直に嬉しいのと同時に、収穫後一定期間は適切に貯蔵・調整することで品質向上する、との主張についても敬意に満ちた関心を抱いている。

湿害は基本的に九州以北の水田転換畑での問題であり、生育初期に雨が降ると芽が出にくく、生育が悪くなるというのが、重要なところ。しかし、沖縄では水田転換畑ではない畑作物のみの栽培を想定した畑であるのに甚大な湿害が発生しており、生育の後半の雨も湿害に影響しており、九州以北と沖縄での湿害は、異なる対応が必要かもしれない。

(3) コメントBに対して 山城 梢（沖縄県農業研究センター名護支所）

まず伊江島で誰が担い手になるのかについて、私の報告の中では、伊江島の課題としては、サトウキビ農家自身がソバ栽培まで取り組むのはキビ収穫と競合して大変なので、サトウキビに携わ

る以外の第三者が入った方が良いという考えがある。期間借地について伊江島のサトウキビ農家にアンケート調査を行った。どういう主体だと安心して農地を貸すことができるかかという問いには、農地をきちんと管理してくれる方であれば誰でも良いという答えであった。しかしこの期間借地はサトウキビ畑を使うということが前提で、畑の場所やキビ収穫が何時終わるかということ把握している人でないと、計画的なソバの作付は難しいと考えられるので、第三者と言ってもサトウキビに関係する機関がベストかと思っている。忙しいのは承知しているが、できれば製糖工場が地域のサトウキビを支える目的で、ソバの部門ができればと考える。また宮古島の事例の場合は、収穫機のオペレーターの方がサトウキビの収穫とソバの播種のバランスを上手く取りながらできているので、サトウキビのオペレーター集団のいる生産法人等も1つの案かと思われる。

次に機械の設備投資については、宮古島で自己投資で乾燥機・選別機を導入しているが、これはほとんど中古で揃えている。中には県外から送料だけで購入できているものもあり、工夫次第では購入費用を軽減する方策もある。宮古島では蕎麦屋を経営しているソバ生産者がいるが、そこは自分たちで作ったソバを県外の製粉会社に送って製粉してもらいまたそれを自分たちのところまで送り返してもらってソバを出している。送料でコストがかかると思う。今後沖縄でも産地が増えて来た場合、できれば各地域でソバの乾燥なり、製粉所を持つことが一番良いとは思いますが、それではそれぞれが設備投資が大変なので、沖縄で一ヵ所でも良いので、共同でソバの乾燥や製粉ができるような施設があれば行政としても支援がしやすいと思う。そのように地域でソバを支援する体制構築に取り組みればと思う。

3) 質疑応答

吉川好文(九州沖縄農業研究センター)

上西報告に関して、現在取り扱われている品種は何か。

また、コウノトリ育む米の普及・導入状況、経営対応として個々の生産者の導入面積はどのくらいなのか。それによって経済的要因に対する評価も変わってくるのではないか。つまり、全面的に取り組んでいる農家が多いのか、それとも部分的に導入する形が多いのか、その違いによって分析されている導入動機もかなり違ってくるのではないか。個々の経営における位置付けというか、経済的な意味合いなどについて把握されていれば少し紹介していただきたい。

上西 品種については今のところコシヒカリ限定であるが、今後コシヒカリに限定しないことを検討している段階である。

「育む農法」の導入状況に関しては、現地の農業者の感覚からすると、減農薬タイプは農薬をまくことができるという点で、極めて導入しやすいと感じている。そのため、「育む農法」を導入しているほとんどの農業者の方がこのタイプを導入している。ごく一部の面積で導入している方もいれば、ほとんどの面積で導入している方もいる。一方、無農薬タイプはまだ抑草などの技術確立がなされていないので、経営面積の一部で導入するという事例が多い。また、無農薬タイプを導入している農業者は専業農家が多い。これは兼業農家では雑草対策がうまくいかず、JAによる買取価格が高いとは言え、採算が合わないためであると考えられる。このように、無農薬タイプは栽培技術面の関係で導入されにくいと考えられるが、専業農家や大規模農家はその導入のリスクを背負うことができるため、導入している方が多いと思う。

「育む農法」の経営内での位置付けにより、その導入動機が違うのではないかとのお話ですが、確かに私もそうだと思う。経営規模による導入動機の違いに関しては、私もまだ分析が進んでおらず、本日の報告では3ha以上と3ha未満という2つのグループで比較したが、今後詳細な分析が必要である。

荒木誠(長崎県農林技術開発センター)

導入動機に関して、コウノトリの野生復帰にという質問項目があるが、コウノトリに限定したものだけが動機なのか、コウノトリを環境保全、この地域の昔の環境に戻したいというもう少し大きなイメージで捉えている方もいらっしゃるのではないかなと思うのですが？

上西 仰る通り農業者の発話内容を踏まえると、昔はコウノトリがいた生活が当たり前だったので、そのような環境を取り戻したいと回答される方も確かにおられました。そのため、コウノトリに限定せず、コウノトリも含めたかつての原風景を取り戻したいと考えられた方もおられたと思う。

恩田聡(沖縄県農業研究センター)

所得の部分について生産者米価が無農薬は慣行栽培の倍になっているが、これは単純に米の価

格が2倍で売られているということなのか？

上西 消費者への販売価格は販売場所や店によって異なるためはっきりとわからないが、無農薬タイプは、例えば東京の百貨店では1kgを1,000円で売っているところもある。減農薬タイプは、例えばJA たじまが運営するオンラインショップ「地米屋」では、2017年産米が5kgで約3,500円の値段で販売されている。

恩田 何れにしてもかなり高い価格になると思われるが、これは相当意識の高い人でないと買わないのかなという気がするが、その辺はどうか？

上西 日本国内の市場では、東京では当然人気があることに加えて、先ほど説明した病院食や株主優待であったり、あとは豊岡市では小中学校の給食でも使っており、お米の価値やストーリーを理解してくれる人に向けて、マーケティング活動を行っている状況である。

岡崎泰裕(九州沖縄農業研究センター)

山城報告について、伊江島のアンケートでは6割の方が期間借地に賛同しているが、今日の話では期間借地モデルは良いこと尽くめのように見えるので、もっと賛成割合が高くても良いような気がするが、反対する4割の者は何を気にしているのか？

山城 貸したくないと答えた方には畑を休ませたいと意見があった。しかし、農家の方も誤解しているが、サトウキビはイネ科でソバは別のタデ科なので、サトウキビの後にソバを植えても畑が疲れるという状態にはならないので、誤解に基づく方もいる。他には自分の畑には石が多いので、使ってもらう方に悪いとか、土壌が硬いので使う方が迷惑などと肯定的な反対もある。

吉川 期間借地は分散状況にあるのか、ある程度、団地化されているのか。分散している場合、その程度によっては作業を効率的に行うことができないというデメリットもあるのではないかな。

山城 宮古島の期間借地でも今70筆ある。実際、ソバに従事している人の畑の近くにあるのではなく、島の至る所に点在している状況である。宮古島は島なのである程度畑の分布は限られるが、沖縄本島であればかなり移動がネックになるだろう。

吉川 南九州ではカンショ畑の裏作利用で生産組織などが飼料作を行い、期間借地という形で地代を節約している。島の方でも畜産経営との連携を想定して、コントラクターなどの大規模な経営体が作業や土地利用を担うような可能性が考えられないかお聞きしたい。

山城 畜産は想定になかったが、機械を使うので畜産のコントラクターのような組織があれば、機械作業に慣れているので、第三者として可能性はある。コントラクター、畜産農家がこの2～5月までの時期にソバに携われるかどうか。第三者の候補として畜産の方々を対象にしながら、ぜ

ひ検討したい。

恩田 畜産のコントラクターについて、播種作業などは今ロータリーシーダーを使っている。播種の面で考えれば畜産を第三者として連携することは可能だと思う。サトウキビ農家の都合から言うと、実はアンケートの中で、ソバ終了後土地を返却する時にサトウキビの植え付けまでしてくれと言う要望がかなりある。相原さんの紹介にあったが、ビレットプランターというものがあるので、今その部分と連携しながら、あるいはサトウキビの生産組合、作業受委託集団という組織と畜産の部分とそこが連携しながらやるとかなり可能性が高くなると思っている。

4) 座長まとめ

森嶋 輝也 (九州沖縄農業研究センター)

本日の研究会では、第2・第3報告において「ソバ」という品目を中心に、品種の育成から新しい栽培技術体系の導入まで、県および国の試験研究機関における技術開発の事例に則した紹介がなされた。その中でも最初のニーズ把握の段階では、「10年後の需要を見据えることも必要」とされたが、そのニーズ把握に関しては、近年「インサイト」という概念が重要視されている。これは、消費者本人も知らない・解っていないような「潜在的」なニーズを掘り起こすということであり、この点についてはマーケティング的な視点が有効になると考えられる。しかし、単純なアンケートなどでは潜在的ニーズは把握しきれないため、実際にはどのように行うのかという方法論についてはまだいろいろと議論の余地があるところである。

次に新品种の普及段階での各ステークホルダーとの連携の部分に関して、例えば馬鈴薯の場合はチップスやコロッケなどの加工品メーカーと育種研究機関とがタッグを組んで、互いのニーズをすり合わせるために、きちんと連携を組織化した上で進めることができているが、このような体制の整備については、品目ごとに置かれた状況が違いうだろう。またオープン・イノベーションにおいてステークホルダーは、実需などの川下だけでなく、生産資材や機械など川上にも存在する。今日の報告の中でも窺い知ることができたが、それらのネットワークをマネジメントすることの困難性については、一プレイヤーの立場からすると当然であるし、仮にコンソーシアムのコアになったとしても実際には難しい側面がある。その中では、イノベーションの創出と導入に関して、どのように「戦略」を立てるのが問われる。すなわち、ミンツバーグらの言うように、戦略には「意図されたもの」と「実践されたもの」という異なる2つの次元があり、複数の主体が関わるネットワークの場合、各主体がそれぞれの戦略を実践する結果得られるものに加えて、それらを意図的に統合して全体のビジョンを描くコーディネーターの存在が重要になる。

第1報告ではこのような新技術導入から地域への普及がさらに進んだ段階について、イノベーターとアーリー・アダプター、さらにはアーリー・マジョリティの各層における動機の違いが紹介された。その中には初期市場とメジャー市場間の溝であるいわゆる「ギャズム」が存在する。これを事例では、農協による新製品の高付加価値化という販売戦略により乗り越えた。そのためには、コウノトリというシンボルを掲げつつ、その復活というストーリーの下、農法そのものをブランド化するという新たな手法が採られている。第2報告におけるソバの事例でも、春まき栽培は伝統的な栽培法の復活とも言えるとの指摘もあり、この手法の適用範囲を広げていくことも十分可能と考えられる。今後の研究の進展に期待したい。