

新春 本音トーク／新規就農者よ、どこまで語るのか！

僕、俺、私たちは 日本の農業を面白くする

新規就農の動機はそれぞれ。ある者はもうけたいと、私は自然と共に生きたいと、ある女性はおいしい食べ物を愉しみたいと、ある男は日本一の社長になると。いずれも農業の背骨になる頼もしい若き就農者、日本農業を展望する本音トーク。

- 未来を開拓するのは私たちです。
- 規模拡大し、目指すはギガファーム。
- 人と違う視線で農業を見つめたい。
- 飲み会は最後まで残る。
- 技術と販路があれば経営は成り立つ。

出席者（敬称略・順不同）

司会

荻原 昌真 Masachika Ogihara

有限会社信州ファーム荻原 取締役
長野県 稲作（70％）、畑作（50％）／1999年父の経営する信州ファーム荻原に入社。若手スタッフと楽しい農業を実践中。2009年若手農業者を読者層とする雑誌「Agrizm」創刊、編集長を務めた。37歳。

福田 貴仁 Takahito Fukuda

株式会社福仁畜産 代表取締役
北海道 酪農（経産牛50頭）／人材派遣会社勤務時に酪農がもうかると言われ酪農の道を志す。2011年、酪農が盛んな釧路市阿寒町で、独立就農。32歳。

高須 裕貴 Yuki Takasu

千葉県 野菜（レンコン80％）／祖父の代までは先祖代々江戸時代から続く米農家だったが両親は農業を継がなかった。アルバイトを機に農業に関心を持ち、農業法人に勤務。2014年、香取市で祖父の農地を借り、独立。28歳。

濱山 幸波 Konami Hamayama

宮崎県 花き（ランタンキュラス3％）、野菜（キュウリ5％）、花木（ベビーハンズ10％）、稲作（20％）／制服がかわいいと進学した農業高校で野菜栽培にはまる。農業法人で学んだ後、集落営農組織のある高千穂町に移住。2015年独立。25歳。

西尾 繁人 Toshihito Nishio

三重県 野菜（青ネギ1％）／非農家の家に育つが、幼少の頃から憧れていた自然相手の仕事への想いを強くし一念発起。独立を支援するあぐりん伊勢で研修後、2015年就農。33歳。

平井 衣里子 Eriko Hirai

日本政策金融公庫農林水産事業本部
融資企画部就農支援グループリーダー





地域特産のレンコンの出荷作業をする高須さん。「順調に仕上がりました。おいしいですよ」

荻原 皆さんの就農までの経歴がユニークですが、きっかけは何だったのですか？

福田 何か事業をやりたい、社長になつてみたいという漠然とした想いを持ちながら、大学卒業後、札幌で一年間、人材派遣の会社で営業職として働きましたが、その時に農業と関係のない取引先から「酪農はもうかるよ」と言われたことがきっかけです。酪農ならば社長になれるかも、と深く考えずに飛び込んだという感じです。

荻原 酪農の経験はなかったんですか？

福田 全く。研修で生まれて初めて牛に触りました。牛は出産しないと生乳が出ないことも知りませんでした（苦笑）。

高須 大学時代に経験した農家を回って米を集荷するアルバイトがきっかけです。目にしたのは、二〇鈴ぐらいの稲作経営でオフシーズンは家族で海外旅行へ行くなど、うらやましい生活。また、農家は後継者不足で土地が余っているという話をよく耳にしました。土地が余っているというのなら、俺らも稲作をやればいいじゃないかと仲間三人で話し合っただけです。

福田 稲作でも、もうかると？



トラクターでほ場を耕す西尾さん。青ネギの高品質化を目指すために土づくりが重要と考えている

高須 そう見えた。卒業後、三人別々に農機具メーカーなどの農業関連企業に勤務した後、米とレンコンを生産する農業法人と一緒に就職しました。その会社で三年間勉強してから、三人で共同してレンコン生産を始めました。二〇一四年には、共同経営からも独立しました。米ではなくレンコンを選んだ理由は、レンコンは地元の特産で需要があつて、価格もすごく安定しているし、設備投資も少なくて済み、かつ、全国でも生産者が少ないからです。

荻原 高須さんも、動機がもうかること。いいですね。西尾さんは？

西尾 子どもの頃から慣れ親しんでいる自然豊かな環境でできる仕事に憧れていました。きっかけは、実家のある伊勢へ戻り職を転々としていたときに目にしたあぐりん伊勢の情報です。その会社はJA伊勢が設立したもので、主に青ネギの栽培技術を学ぶ二年間の勤務期間後に独立できるというものでした。私は、とてもいい制度だと感じ入社しました。

濱山 私は非農家でしたが、制服がかわいいのと、実家から一番近いという理由で、農業高校に行っ

たことが農業に関わったきっかけですね。

平井 制服がかわいいから？

濱山 学校の授業で何かおいしいものが食べられるかなと思つたこともありました。就職した先輩がつらそうな表情でサラリーマンしているのを見て、会社勤めは怖いなって思つたり。人に使われるのも嫌だから自分で何かやりたくなくて、授業をきっかけに野菜栽培にはまっていたこともあり農業を考えました。独立を目標としたので、農業大学校で基礎を学び、二年間農業法人に勤め、その後、興味のあつた集落営農組織がある高千穂町に移住して一年半の研修を経て就農し、丸一年たつたところです。

荻原 うちでは従業員の求人を出すと、最近女性応募が多いのですが、後で親が許してくれなかったという話を聞くことがあります。濱山さんのご両親はいかがでしたか？

濱山 二二歳の時に移住先に家を買ひ、会社にも辞表を出した後、両親に「移住して農業をします」つて伝えました。そしたら「夜中にずっとパソコン見て、何かやっていると思つたら、そういうことか」と。反対はされませんでした。私も行けばどうにかなると考えていましたから。

就農までに経験した苦労など

荻原 ええっ（驚いた様子で）、先に家を買ったんですか！既成事実を作ってしまったんですね。しかしながら、新規就農は、一般的なイメージでいうと、相当ハードルが高いです。それまでのプロセスに苦労は、多分いろいろあつたと思いますが？

濱山 当初は、（経営について）何も分からなかつ

たです。人の手を借りて感覚をつかみながら一年間みつちり収支的なシミュレーションをしました。村の人たちが協力してくれて、結構私はうまくいっています。

荻原 西尾さんは苦労はありましたか？

西尾 あぐりん伊勢の研修生は、だいたい農地一畝とハウスを借りてJAの指導を受けながら独立への準備をしていきます。農地や施設は独立後も継続して使えるので、すぐに収穫が開始できます。良いシステムに出会えたと思います。ただ、研修期間中は給与がありませんでしたが、独立二年目は、生活費など金銭面で苦労しましたね。その時は、妻が励ましてくれました。

濱山 文句なくだったんですね。

西尾 文句を言うどころか、一生懸命手伝ってくれました。そのとき、農業でもうけたいと強く思うようになりました。

高須 研修先から施設を受け継げるのはうらやましい。私は、独立時に勤めていた農業法人から農地を貸してもらえともくろんでいたのが外れて困りました。社長との意思の疎通がうまくできていなかったことが原因の一つですが、三人で独立したい、農地を貸してほしいと社長に相談したら、引き止められました。戦力として期待されたんですね。

荻原 社長の経営者としての気持ちは理解できます。

高須 それでも独立を申し出たところ「手助けはしない。土地も機械も貸さない」と言われて。農地を貸してもらい、レンコンをやっていると考えたので、行き詰まっちゃって。助けてくれたの

が市役所の農政課や、担い手支援の窓口になっている県の農業会議などの関係機関です。「若い人を育てていく必要がある」と社長との間に入ってくれたんです。おかげでその法人から土地を借りることができました。

平井 関係機関の人脈がカギでしたね。

高須 社長にはもっと早い段階で独立の相談をしてあげれば良かったと思います。今では一緒に旅行に行くほど仲が良くなりましたが、西尾さんのように独立支援を明確にしている法人があれば苦労しなかったと思います。

西尾 僕は運が良かったんですね。

福田 私の場合、独立のための研修をさせてくれるところを道内中探し回りました。なかなか見つからなかったのですが、標茶町にできたばかりのJAの研修牧場に入れることになりました。でも、すぐに牧場長が辞めてしまい、研修生の僕が牧場の運営することになったんです。営農計画の作成まで任せられたことには驚きました。

荻原 入ったばかりの研修生がいきなり実質的な経営者ですか！

福田 そうなんですよ。でも、僕は、超ラッキーと考えました。人のカネで模擬経営ができると思っただんです。分厚い酪農の本を買いあさり勉強しました。緊急の難しい分岐の時は携帯電話で獣医から指導を受けながら対応したこともあります。むしろちゃくちゃ仕事はしんどかったのですが、経営の実践は最高に楽しかったです。二年間の研修後に独立できるという制度だったので、独立に向けて必死でした。

西尾 前向きだなあ。



前向きな意見が活発に飛び交う。真剣な中にも笑いが絶えない

福田 研修牧場では収支などの面で大きな改善ができ自信ができました。研修後は、標茶町内で廃業する酪農家を引き継いで独立できると思っていたんですが、町内の難しい事情で引き継げなくなり私の独立計画は頓挫しました。急ぎよ、別の場所を探し、釧路市阿寒町にその年の春に辞めると言う酪農家がいると聞き、すぐに会いに行つてその場で施設と牛の購入を決めてしまいました。

平井 思い切った決断ですね。

福田 もう、向こうの言い値で。でも生産できる



さわやかな青空の下、収穫に励む濱山さん。出来栄に思わず、ニコリ。「いいキュウリができた！」



搾乳は大切と言う福田さん。座談会当日も、早朝に搾乳を終えてから東京の会場へ向かったほど

状態の牧場を購入できたのは、とてもありがたいことでした。

萩原 なるほど。就農してすぐに収益が出る構造ですね。その転換は前の研修がすごく活かしている。福田 そうです。さらに、前経営者に半年間手伝ってもらったので円滑に事業を引き継ぎました。

私のコツ、強み

萩原 皆さん、新規就農ながら利益が出ているようですが、強みやコツなど、現状で何か自分が心掛けていることを教えてください。

濱山 販売は、農協さんを通じて契約販売です。良い物を作れば価格も安定していますので、コストを下げるというところに意識を置いています。平井 具体的にはどんなことを？

濱山 集落の人と仲良くしているといういろいろなものが手に入ります。例えば、道路が新設される場所に建っているハウスの処分に困っていた人からそのハウスを譲ってもらったこともあります。ばらして持ち帰る作業をどうしようかと悩み、地域の飲み会で相談したら「しょうがねえな」と一五人ぐらいのおじちゃんが軽トラでバーツと行っ

て、ハウスをばらして持ってきてくれました。

萩原 アハハ(笑)。その人たちにお礼はしたの？

濱山 後日、飲み会を企画し、ありがとうございました。お疲れさまでしたとお礼を言いました。付き合いをよくする、人に愛されるようにするというのを、普段から努めています。飲み会は最後まで残るといのが私のポリシーです。

萩原 二五歳でそういう人はいないですよ。田舎をよく分かっていますね。コストを下げる秘訣が人付き合いいね。地域になじんでいくために心掛けたことは、他にもありますか？

濱山 元氣よくあいさつすること。あいさつから始まって、ちょっとした会話になって、飲み会に呼ばれるようになる。移住して半年たったら、週三で飲み会(笑)、最後まで残っていれば、ある程度まではかわいがってくれると思うんです。

平井 強みを活かしているという感じですね！
高須 人付き合いを良くして地域に根付いていくことが一番大切と感じます。レンコン出荷組合に加入していますが、加入するだけで販路や規模拡大のきっかけをつかんだこともあります。行事が好きで地元の日帰りバス旅行などにもよく参

加します。年齢的に大先輩の話を聞くのが面白くて、また、若者だから目立ち重宝されるんですよ。おしゃべりの中で、レンコンをやっていると言うと「空いている土地があるから紹介してやろうか」「レンコンを売ってくれという人がいるんだけれども、出してみないか」などと声を掛けてくださる。恵まれていると思っています。

福田 乳量を増やすための技術や、子牛を高く売るためにはどうしたらいいのかというような経営面での戦略です。そのため、先進的な農家や教科書などから正しい技術を学び、さらに大学などから最新の技術情報を取り寄せているのがコツです。例えば、同じ牛であっても乳量は地域平均が一頭当たり約九〇〇キログラムのところをうちでは一万二〇〇キログラム搾れます。

萩原 一人ががんばったんですか？

福田 そういう面もありますが、私も、皆さんと同じで地域との関係は大切だと思います。釧路での就農当初は余裕がなく、毎日仕事しかしてなかったもので、周りの人と接点がないのが悩みでした。でも、一年たってJA青年部に参加したり結果を出すうちに徐々に地域の人たちが「どうやってら黒字になるの」と聞きにきてくれるようになったんです。僕は、僕が考えるコツを快く伝えました。すると、ますます人が寄って来てくれて飲み会に誘われる回数が増えました。

西尾 販売はJAに任せて生産に重きを置き、いかに多く収穫できるかを心掛けています。出荷先があるのが強みの一つです。JAの協力で、一畝という一人で収益を上げやすい規模の農地を手に入れたのでその中で生産性を上げることに



信州ファーム荻原は海外展開にも力を注ぐ。インドネシアやベトナムで現地の人と共に20%以上の米を生産する

挑戦しています。

荻原 私ので元では「これだけやれば多少できなくともちゃんと生きていける」という、計算に基づいた判断をする前に着手して苦労している例が見られます。西尾さんはきちんと計算に基づいているんですね。

西尾 はい。計算していても一年目は予定した収量が上がらないなど苦労しました。しかし、コツがつかめるようになると出荷先があるので見通しも立つようになりました。天候不順など栽培が読めない時も多いですが、自分で先を読みながらやるのが苦労ですが楽しいです。

荻原 規模拡大は考えていない？

西尾 規模拡大はできなくはないと思いますが、今のこの面積で収益を上げることが先ですね。

荻原 そこがミソということですね。

西尾 そうです。それでいかに他の人より多く収穫できるかを考えているのです。

五年後を見据えて

荻原 五年先とその将来を伺います。どういうことを目標にしているか、どうなりたいと思っ

るのか、海外への輸出なども含めて、今描いているビジョンなどがあつたら話して下さい。

西尾 青ネギの基盤を固めて、他の品目にも挑戦したいです。その場合でも生産性を高めることが目標です。そして、人を雇用したい。現在、僕はほぼ休みがない状態ですが、人を増やし、かつ、自身の効率を上げ休日をきちんと取得できる体制にしたいです。海外への輸出はチャンスがあれば、挑戦してみたいですが、しっかりと地元のニーズに対応することが先決です。

高須 これまでのレンコン農家がやっていなかったようなこと、未来的な技術とか機械を入れてみたいなど思っています。今、力を注いでいるのが産業用の無人ヘリの導入です。肥料振りなどヘリの導入を自分が先頭になって広めていきたいです。また、飛ばした無人ヘリが目立って「農業って面白いんだな」と思って新規就農者が増えたらいいと思っています。そして、自分の経験を活かし、西尾さんが研修したあぐりん伊勢のような独立希望者の研修農場を作りたいです。

平井 輸出などは？

高須 ハードルが高いと感じます。私は地域に根付いたスタイルを目指します。

濱山 五年の間に、もう少し規模を拡大し雇用を生みたいと思っています。直近の目標は冬にあるランタンキュラスの品評会での優勝です。私が就農する前は、師匠が二連覇していました。昨年は一年目の私が優勝。今年、優勝して師匠に並ぶこと、さらに来年も連覇して師匠超えをしたいなと思っています(笑)。

荻原 まだ就農して二年目だけど、もう師匠超え

を目指しているんですね。

濱山 はい！ お世話になっている師匠への恩返しです。他には、女性同士で、地域をわくわくさせるような面白いことをしていきたいです。高千穂町にはパン屋、おむすび専門店、シンガーソングライターでゲストハウス経営など起業した女性が多くいます。先日、私のハウス内にライブ会場を作つて、パン屋とおむすび屋が出店してシンガーが歌うというイベントをやりました。一〇日という短い期間で企画したんですが、多くの地域の方に来ていただき盛況でした。

平井 面白いアイデアはどこから？

濱山 女子会で話が盛り上がつて。その勢いです。それから輸出ですが、ランタンキュラスはランタンキュラス部会としてもうすでにニューヨークに輸出をしています。花が一月以上持つランタンキュラスはニューヨークでも人気があるんです。輸出先の方が単価が高く売れるので、今後も注目していきたいと思っています。濃い色の派手な花が好まれるようなので趣向に合う花を作っていくことも大切です。

荻原 福田さんも大きいことを考えているような予感がしますが、いかがですか。

福田 昨年九月に、公庫帯広支店から事業性を評価してもらいフリーストール牛舎の施設建設費など五億円の融資を受けましたが、その牛舎が完成間近です。完成すると搾乳牛の頭数が約二五〇頭となり、一戸一法人の家族経営では鉋路で大きい規模になります。先般、地元のJAが農家へのアンケートを行いました。四割の農家が、今後五年間で離農もしくは規模縮小するという結果

が出ています。環境は厳しいですが、私はこれを規模拡大のチャンスだと思っています。さらに規模拡大して五〇〇頭規模にすることが僕の当面の目標です。肉牛も生産しているので、こちらも規模を拡大しゆくゆくは一〇〇〇頭以上のギガファームを狙っています。

高須 ギガファームか、すごいな。

福田 酪農家は子牛を生ませることができるので、子牛を肥育することで利益を見込んでいます。酪農では、牧草畑を一度遊休地にしたら使えなくなってしまう。遊休地にする前に取得するとなると、また多額の投資が必要となりますが、そのときにも公庫に融資をしてほしいと思っています。私のようなちよつとクレージーな農業を志している人間にも、支援してくれるので助かります。

平井 帯広支店に限らず、経営者の皆さまの能力や事業性を評価した上で、全面的にバックアップをしてまいります。

福田 僕の最終目標は会社の社長。酪農は三六五日休みがないので、週に一日、欲を言えば四週六休で、休みを取りながら相当な収入を得るような会社に行きたいです。そのためには、規模拡大を行い、生乳を高値で買ってくれる販路を見つけていきます。さらに、六次化により加工した製品を、高く評価してくれるアジアの富裕層向けに輸出するなど、工夫してもっと稼ぎ、そして人を雇いたい。

萩原 未来像は？

福田 将来的には農作業はある程度人に任せ、私はスーツを着て机に座り電話とパソコンで生産

したものを売買取引する農家になります。そのような農家もありですよ。

就農を目指す人へ

萩原 最後に、就農を検討している人たちに伝えたいこと、成功したいならこれがミソだということをお話させていただきます。

福田 酪農は、税理士いわく七割赤字だそうです。でも、裏を返せば三割は黒字。ちよつとのさじ加減で、思い切り赤字にもなるし、思い切りプラスにもなるんです。辞めていく酪農家が多いので、やりたいのだったらチャンスだと思います。

高須 成功というのは人それぞれ定義が違うでしょうけれども、今まで通りのことをやっていても駄目だと思うんです。パイオニア、先駆者となり他者と違う視線で動ける人が、成功するのではないのでしょうか。そういった視点で農業を見て、自分に合うスタイルを探し出すのが、成功するポイントかと思っています。

萩原 具体的にはどういった行動がいいと？

高須 独立した新規就農を目指すならば農業法人に勤めて、研修してからがいいと思います。私は、独立の時に大変な思いをしたので、面接のうちからはつきりと、独立希望ということを法人に伝えることが重要だと考えます。

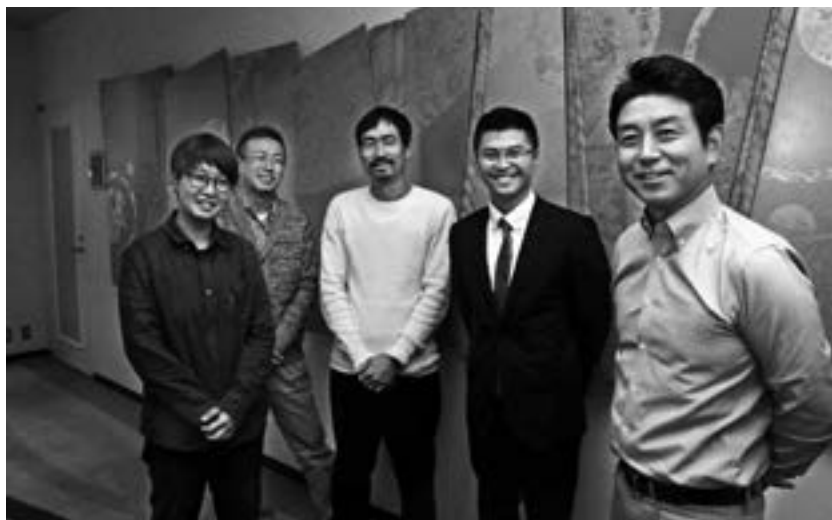
萩原 なるほど。西尾さんはどうですか。

西尾 農業は挑戦のしがいがあります。ちよつとでもやりたいという想いがあるのだったら、挑戦してほしいと思います。大規模化を目指すだけではなく僕のように生産性を上げるなどさまざまな経営観があるでしょうが、栽培技術や販路が

しっかりしていれば経営は成り立つと思います。一次産業というのは、今後もなくならないと思うんです。食べるものがなくなったら人間は生きていけないですから。

濱山 やりたい道を農業で見つけたら取りあえずでも進んでほしいです。私のように、いきなり家を買ったり、仕事を辞めるといのは極端かもしれませんが(笑)。やってみれば、なんらかの道は拓けていくのではないのでしょうか。

萩原 進めば道は拓ける。新年にふさわしい言葉ですね。私たちも未来を開拓していきましょう。



これからの農業を背負う若者たちの意気を感じて欲しい(編集部)

作るだけでない農業の仕組みに変える

スーパーマーケット店内での新型「農家の直売所」、マーケットイン事業化で新興市場に上場して話題になる。「新規就農は起業である」を持論に、就農には、なぜそこで農業を始めたのかというしっかりとした考えを持つことが出発点になる。新規就農者成功の条件を聞く。

就農も起業、理念が大事

「なぜそこで農業を始めたのか」「なぜそこで農業をやっているのか」と問われ、答えられる農業者は意外に少ない。

これを企業に当てはめれば経営理念である。事業をしていると、やりたいことが枝葉のように増えてきて、考えがブレてしまうことが多い。

しかし、しっかりとした理念があれば、やるべきことが整理できるし、捨てるものも見えてくる。理念とは、自分が本当にやりたいことを突き詰めるものであり、自由に設定すればよい。自分の頭できちんと考えて、自分の言葉で他人に伝えること。要は周りにも理解してもらうことだ（図1）。

こうしたことが他の産業の経営者に比べて農業者は遅れていると私は思う。新規就農も起業で

ある。

就農後にうまくいかない理由の一つは「なぜそこで農業を始めたのか」という理念が確立できていないことである。

私は「株式会社農業総合研究所」という会社名の「農業」にこだわった。どの分野で何をしようとしている企業なのか分かる、ということを狙った。作ることだけが農業の仕事ではない。食べてもらうまでが農業の仕事だ。そのコーディネートをする中で日本の農業を変えていく、それが会社名にこだわり、この会社を設立した狙いである。

農業の技術も、カネも、コネもない私が農業ビジネスで起業し、東証マザーズ市場に上場するまでに至った経緯を紹介したい。

私は東京農業大学で農業経済学を専攻した。卒業論文で日本農業の将来像を予想しようと、当時

のデータから分析して数字をはき出したが、得られた予測値は農業就業人口が激減し、高齢化率が高まり、耕作放棄地が増加して食料自給率も下がるといって、右肩下がりのものであった。このままだと国民の胃袋を支える農業がなくなってしまうのではないかと危機感を覚え、農業を構造的に変える必要があると思った。

卒業後は農業に関わる仕事をして農業を変えたいと強く思ったが、当時はバブル後の就職氷河期で希望した職種には就けなかった。

しかし、入社したガス専門商社での営業の仕事は楽しかった。頑張つて成果を上げれば認められたし、何より取引先から「及川さんありがとう。またよろしくね」と感謝されることがモチベーションにつながった。それでも頭の隅には常に、いつか農業に関わりたいたいという思いがあった。

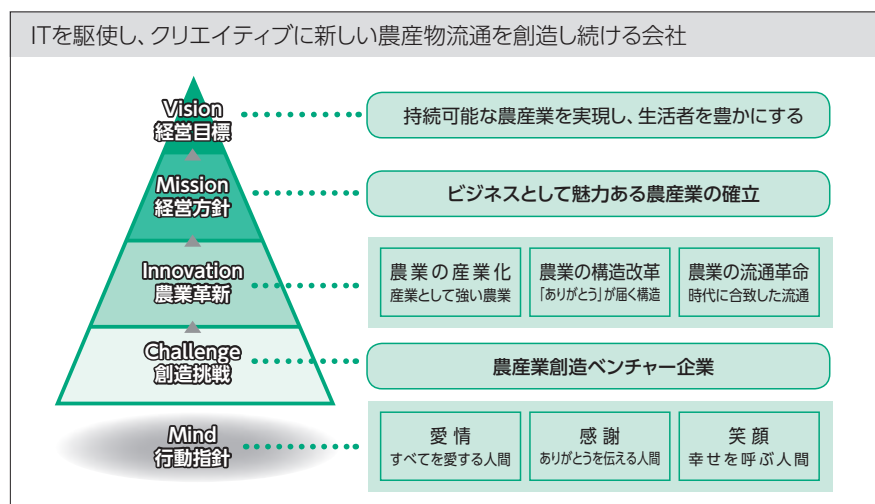


株式会社農業総合研究所 代表取締役社長

及川 智正 Tomomasa Oikawa

おいかわ ともまさ
1975年東京都生まれ。97年東京農業大学農学部卒業。2003年和歌山県で新規就農。07年農業総合研究所設立。「農家の直売所」事業で農産物の新しい流通の仕組みをつくる。16年東証マザーズに上場。農業の仕組みを変えようと奮闘中。

図1 農業総合研究所の経営理念



転機は結婚だった。妻の実家はキュウリなどを生産する和歌山県の農家だった。これを機に六年間勤めた会社を辞めて農業の現場に入り、その仕組みを学びたいと思ったのだ。

しかし、義父の下で農業に従事した一年目の感想は「つまらない」の一言。サラリーマン時代は人から感謝されることが喜びだったが、キュウリの出荷先からは感謝の言葉もなく、食べている人の顔も見えない。モチベーションは下がる一方だったが、周囲の農家はそのことに疑問を持って

いなかった。

直接営業で農業を面白くする

そこで、農業を面白くするには自分で直接売ればよいのではないかと考え、二年目は義父から少し畑を任せてもらい、自らキュウリを作った。しかし、出来たものは見栄えの悪いものが多く、売り先も分からなかった。

「スーパーなら置いてくれるかもしれない」と営業を試みた。当時、農家の若者が直接売り込みに来るのが珍しかったのか、いくつかのスーパーで私のキュウリを並べてくれた。

売り場作りで考えたのはブランディングだ。「及川という農家こんな栽培方法で作った」というPOP広告を自作したことに始まり、普通のキュウリをサラダ用、漬物用、冷やし中華用などと区別して陳列したのだ。サラダ用は輪切りに最適な太さのもの、漬物用は漬物だるに並べやすい長さのもの、冷やし中華用は真つすぐなもの、といった具合だ。私のアイデアを「面白い」と思ってくれたのか、いくらかは売れたが、二年目の年収は四〇万円ほど。妻の収入を合わせても家族を養うにはとても足りなかった。

三年目に満足な収入が得られなかったら、農業を辞めてサラリーマンに戻ろうかと思っていた矢先、前年取引していたスーパーから「去年のキュウリがおいしかったから、また持つて来てよ」と注文が入った。前年に買ってくれたお客さまがリーダーになってくれたのだ。しかもキュウリだけでなく、知り合いのトマトやナス、さらにサラダや漬物などの加工品の注文も入り、売り上げは

大きく伸びた。そこで学んだのが、いろいろな品目を混ぜることで提案が広がり、お客さまに感謝されること、そして売り先を変えれば高く売れることだった。

私は要望に応える商品を届けるマーケットインの発想を広げ、和歌山から情報発信して農業を変えたいと地元の農家に提案した。

皆、真剣に聞いてくれたが、ある農家の言葉が私の心に突き刺さった。「東京から来て自分で営業して売っている君は偉いが、私は頭を下げてまで売ろうとは思わない。作ってあげているのだ」と。売るのは仕事ではないというのだ。その時は全く理解できなかったが、今思えば「新しいことをしようとしてもできない環境だ」と言っていたのだらう。私は悩んだ。

外から農業を変える挑戦

次に行動を起こすきっかけになったのは、当時知り合った野菜の流通業者から「農業を中から変えるのが難しいなら、経験を活かして外から変えてみては」という言葉だった。そして、その方の事業に関わることになり、生産者から直接仕入れる八百屋を大阪で出店することになった。

八百屋の一年間で気付いたことは、消費者には高く売りたい一方で、農家からの仕入れは安くしたいという気持ちがあることに驚いた。立場によって考えも変わることに驚いたが、このような生産者と流通業者の関係を融合できるのは、両方経験した自分しかないと思った。そして再び和歌山に戻り、農業に関わることにした。

農業を変えるために、流通部分をコーディネート

トする株式会社農業総合研究所を二〇〇七年に設立し、販売のコンサルティング、分かりやすく言えば営業の代行を始めた。ミカン農家などと契約し、百貨店などに営業に回った。営業先からの評判は良く注文が入ったが、肝心の農家からはコンサルティング料が入らない。

当時の農家はコンサルティングに金を出すことに抵抗があったのだ。料金の代わりにミカンの現物をもらい、仕方なくそのミカンを自分で売って生計を立てた。そのうち「野菜や果物を預けたら高く売ってくれる人」と評判になり、いろいろな相談依頼が来るようになった。その中に道の駅での直売の相談があった。「道の駅では土日しか売れない、平日も売れるようにならないか」と。

私は仮説を立てた。週末に道の駅に来るのは遠方の都会の人たちだ。道の駅に並ぶものが都会にあれば平日でも買える。そこで思い付いたのが、スーパーの店舗内に直売所を設ける「農家の直売所」事業だ。

今までにない都心直売所

一般的にスーパーで取り扱う生産者名が入った「顔の見える野菜」との違いは、生産者が売りたいものを売りたい値段で売る、ということだ。野菜の集荷とスーパーの物流拠点への配送は当社が行う。このアイデアを提案し、二〇〇八年にスーパー二店舗へ生産者二〇人の野菜を納品したのが始まりだ。

和歌山のスーパーと生産者を結び付けた取り組みは、今や全国に広がり、一六年一二月末現在、直売所設置八〇〇店舗、登録生産者は五九〇〇人、

生産者が持ち込む集荷場は六〇カ所になった。この事業がこれだけ広がったということは、何らかの形で、いろいろな方から「ありがとう」と言われた結果だと思っている。

「農家の直売所」事業の特徴を紹介しよう。

前述の通り、生産者は商品の値段と売り先を自由に決める。これは他の産業でいう「メーカー」だ。例えば関西の生産者なら、関西周辺のスーパーの店舗を指定できる。この仕組みを支える肝の技術がITで、代表的なのは集荷場に設置している私たち独自のバーコード発券機システムだ。これにより生産者がスーパーごとに異なるバーコードシールを貼る煩わしさを解決した。原理的には世界中のスーパーに一つの発券機で対応できる。このバーコードによる販売情報はITでスーパーとつながっている。毎日スーパーのレジから得られる情報データを我々が分析して、生産者の携帯やパソコンに売り上げ情報をフィードバックしている。

さらに、生産者ごとに過去のデータと比較できたり、月末の入金情報が分かったり、提携するスーパーの立地、売り場面積、客層の情報も得られる新しいシステムをIT企業と共同開発した。こうした情報を整えることによって生産者は自由に販売するメーカーの視点を獲得する。

集荷場は直営もあるが、ほとんどが業務委託している。また、集荷場からスーパーの物流拠点への運送も委託している。物流拠点からスーパー各店舗への配送、陳列はスーパーの仕事だ(図2)。多くの部分をアウトソーシングしていることに特徴がある。

従来の流通の仕組みと比べてみたい。農協経由での市場流通の特徴は大量流通、大量販売で、生産者の手取りは少ないが、販売の手間はあまりからないう利点がある。全国に農産物を行き渡らせるには、今でも最も優れている流通の仕組みだ。

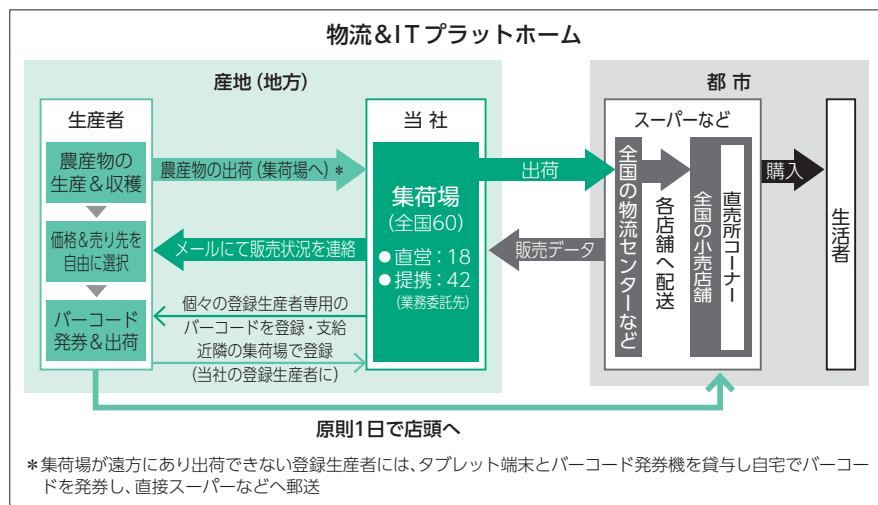
一方、道の駅など田舎の直売所の特徴は、生産者が直接陳列まで行う。売れ残れば回収しなければいけないという手間がかかるが、手取りは多いという利点がある。「農家の直売所」はその中間だ。手取りは農協経由の市場流通よりは多いが、手間は田舎の直売所よりはかからない。

スーパーのメリットはインシャルコストゼロで、新しい多彩な商品が並ぶ売り場が実現できることと、客寄せ効果が他の商品にも波及すること。そして、消費者のメリットは同じ「ふじ」というリンゴでもいろいろな地域や生産者から選べるという選択肢が増えること、鮮度の良い野菜や果物が手に入ることだ。

外から入って気付く視点

生産者にとって、今までの流通に加え選択肢が増えたことが経営の意識変化につながっているのではないだろうか。つまり、先に述べたメーカーの視点だ。この視点はまた独自の工夫を生み出す。ある生産者はミカンの袋の中に、自分の果樹園の無料摘み取り券を入れた。食べた人が果樹園に訪れてくれ、摘み取りをし、他の商品も買ってくれる。そして地元の他の施設に寄って、そこでまたお金が動く。地方創生とは、このように都会から地方に人が足を運んでくれて金が動くことでは

図2 「農家の直売所」事業フロー



ないかと思う。

「農家の直売所」事業は、直売所設置二〇〇〇店舗、登録生産者二万人を目標としている。

直売所事業を支えるインフラとして、集荷場は空き倉庫を有効に活用したいという業者の、また輸送網への参加には運送業者の希望が多い。中には、道の駅や農協との提携も生まれてきており、既存の流通を相互に補完しあうモデルができてきた。もちろん、自分たちでも売り先や提携先を拡大するための営業は欠かさないが、我々が構築



スーパーにある生産者の自慢の野菜が並ぶ「農家の直売所」(左)と生産者専用のバーコードシール(右)

したITと物流のプラットフォームは自転している。新規就農者で、わざわざ私たちの集荷場近くに農地を探し出荷する人もいる。以前、売り先を探し回っていた私のような新規就農者の力になっていることに感慨深いものがある。

食べる人を豊かにする農業

私が流通を変えたいと思った動機の一つは、都会で食べている物と同じとは思えないほど、田舎の食べ物おいしさに感動したことだ。それが流

通段階で劣化していく。残念なことだが、地元の農業者はその価値に気付いていなかったのか、気付いていても伝えようとしていなかったのだ。

価値を伝えるという点で重要なことは、生産者は消費者に対し、「今年のミカン是这样いような気候でこういう栽培をしたから味はこうなった」というように、きちんと情報提供すること。そうすればクレームもないし、感謝される。これが情報の価値で、農業以外から入った私だからこそ気付いたことだと思う。新規就農者は、起業家としてこうした視点を大事にして自分の事業に活かしてほしい。我々の経営目的は食べる人を豊かにすることだ。そのためには農業が必要だし、日本や世界から農業がなくならないように手助けをするということだ。

農業を持続可能なものとするには私見だが三つの条件がある。一つ目は農業の産業化である。農家がメーカーの視点で考え、自由で公平に競争できる環境を整えること。二つ目は構造改革である。食べている人が作る人に対し「いつもおいしいものを作ってくれてありがとう」という言葉を届ける仕組みをつくること。三つ目は新しい流通の仕組みをつくり、生産者や消費者の選択肢を増やすこと、だ。

私たちは「農家の直売所」事業の他にも、金融機関と連携したコンサルティングや子会社を通じて輸出事業など農業を変え消費者を豊かにしていく取り組みを進めている。そして、農業の魅力を高め持続可能な産業とし、生産者、消費者の区別なく、生活者全てを豊かにするため、社員をはじめ関係する方々と共に邁進していきたいと思う。

農業に成功を得るには、まず数字にあり

日本には古くから、長年忠実に勤めた奉公人に店を出させ、その際資本援助や顧客を分けたり、商品の都合をつけたり、自立のためののれん分け習慣があった。資金も農地も縁故もない新規就農者へ現代版「のれん分け」をしている近藤農園の考え方を直撃インタビュー。

収入五〇〇万円以下は無理

農業の担い手確保のために、さまざまな就農支援が施されている。農水省が昨年公表した新規就農者調査によると、二〇一〇年以降五万人台で推移していた新規就農者は一五年に六万五〇三〇人と六万人を超えた。いつの時代にも農の仕事は人を引き付けてやまないが、一方で三分の一が挫折という厳しい現実もある。新規就農者の増加は本当に日本農業復活の兆しなのか。

二〇年間、優秀な後継者を育て、「のれん分け」などで農業経営者二〇人を育ててきた香川県善通寺市の「有限会社やさい畑」代表取締役、近藤隆さん（六六歳）は「育てるのは農業経営者であって、農業作業者ではない」と語り、育てる人材の「質」にこだわる。支援する側とされる側の考えるべき

ことを、近藤さんのビジネスモデルや人材育成から検証してみよう。

弘法大師の生誕地とされる香川県西部の善通寺市。近藤さんは、ここを拠点に有限会社やさい畑や株式会社近藤農園、グループ会社二法人を展開しながら就農希望者の受け入れ、研修、自立まで積極支援している。水稲、青ネギ、レタスなど栽培面積は延べ六〇ヘクタール。従業員は約二〇人。一九九四年から後継者育成を始めた。

近藤さんは「就農者支援はもう次の世代にバトンタッチしている」と、息子の正敏さんや四〇歳代になった後継者の名前を挙げたが、実際には就農支援をするファーマーズ協同組合理事、のれん分けした会社の役員、さらにJA香川県中央会副会長など、いくつもの役職を兼務し、今でもキーパーソンであることは間違いない。



ジャーナリスト

吉田 光宏 Mitsubiro Yoshida

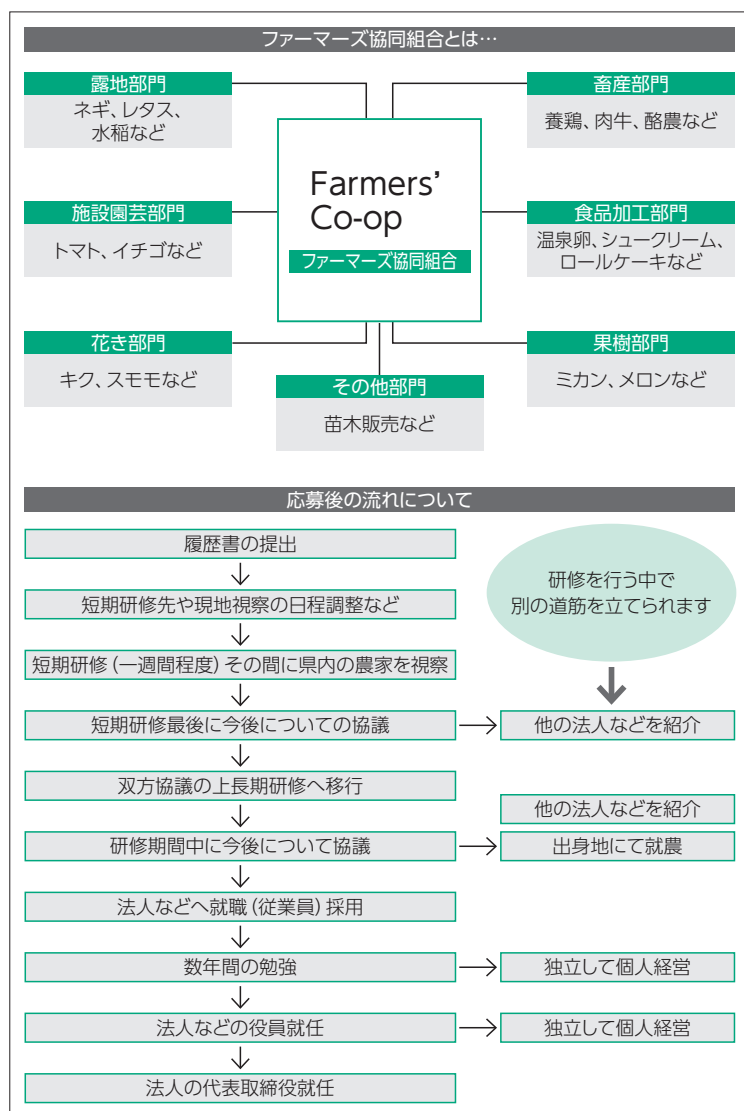
よしだ みつひろ
PR&ビジネスプランナー／メディアコーディネーター／ジャーナリスト。新聞社勤務の後、1999年独立。環境問題、農林水産業などを中心に幅広く取材、執筆活動をしている。日本環境ジャーナリストの会、農政ジャーナリストの会会員。

近藤さんが就農者支援と農業経営のポイントとしているのは収益だ。「経営が成り立つかどうかをまず見極めること。年間の収入が五〇〇万円なければ、やめた方がいい」と明快だ。

就農者一人当たりの農産物の売り上げ（収入）は全国平均で五〇〇万円ほど、経費を引いた後の二〇〇〜二五〇万円が所得となり、ここが境界線だという。「いくら農業をしたいと思っても、それ以下ではやっていけません」。年間二五〇万円稼いでも生涯所得二億五〇〇〇万円を得るには一〇〇年かかる。それ以上の所得を確保できれば、情報収集や技術取得などをしてさらにパワーアップできる。

近藤さんは、経営の数字をはじき出し、持続可能な農業を営むことができるかどうかのチェックを重視する。「見える化」すれば、根拠のない期

図 ファーマーズ協同組合概念図



失敗例も全て見て自立へ

近藤さんが今、新規就農した人たちを自立した担い手経営者として育成するために力を注いで

待値、井勘定をなくすることができるとい。現に、近藤さんは、従業員と一緒に収益モデルを設計して情報を共有し、うまくいったとき、いかなかったときの原因を見える化している。

農業は自然相手なので、台風被害による減収や逆に価格が高くなることもある。「単に作って売るだけではなく、作業一つ一つを精査することで『農業を経営』することができののです」とコスト意識の重要性を強調する。

いるのがファーマーズ協同組合だ（図）。

香川県内の有力農家や法人で構成されているが、近藤さんが発起人で、理事として中心的な役割を果たしている。農業経営者を目指す人材の育成や支援を担い、メンバーが共同で全国規模の就農相談会などに出席、研修後の就職先もあつ旋している。

一年間の研修で受け入れるのは一〇人程度。この協同組合のメンバーは畜産、野菜、果樹、花きなどの分野にわたっており、研修先を選択できる。農業経営者というプロフェッショナルを育てるプログラムは、県内外の先進地視察、簿記講習、消費者との交流、フォークリフトの免許取得など多彩

で、そのまま収益に関わってくるものばかりだ。

研修中に訪れる場所の中には段ボールやフィルム関係の工場がある。就農して農産物の出荷作業になると、段ボールやフィルムを使うからだ。それぞれの業界の事情や品質、価格などプロの知識を得て、購入時の交渉が有利になるとい。遠回りのようでもビジネスとして農業周辺の幅広い知識は、経営者には有用なものだ。

研修先では、就農から自立へ向かう先輩たちが頑張っている姿を目の当たりにできる。近藤さんは「失敗例も隠さずに学んでもらいます」と、研修生自らが現状を評価できることも付け加える。

研修先の一つでもある近藤農園のパフレットには「作っているのは野菜ですが、育てているのは人材です」と題して、近藤さんの考え方が明解に示されている。「作物を育てて収穫するだけでなく、高品質な作物を作るだけでなく、作物の原価や作業時間を考えて『ものづくり』に価値をつけていく、経営目線で農業を見つめなおしたとき、農業の本当の価値が分かるはず。数字で見れば農業はもっと面白い、さあ、一緒に農業の醍醐味を味わいましょう！」

こうした研修を終えても、自立には挫折のリスクが伴う。そこで近藤さんは、一年間の研修の後、個人経営を希望する就農希望者にはグループ会社のうちいずれかの経営を任せる。自力で利益を出して「果立ち」できるようにするまで数年。いよいよ自立となると、グループ会社が集積した農地を預けたり、農地確保や資金借入れの連帯保証人になったりして「のれん分け」をする。「資金も農地も縁故もない人が農業経営者として自立で



育てる人材の質にこだわる近藤隆さん。就農者支援の取り組みを熱く語る

「できれば、地域の農業を守る大きな力になります」と、近藤さんは期待を膨らませる。

独力でたくましい人材目指せ

農業の衰退が顕著となっている今、新規就農者の増加は歓迎するところだ。特に若い世代の伸びが目立っている。冒頭に述べた二〇一五年の新規就農者六万五〇三〇人のうち、新規自営農業就農者五万一〇二〇人は前年に比べ一〇・一％、新規雇用就農者は一万四三〇人で前年に比べ三六・三％それぞれ増加。年齢で見ると四九歳以下は七九八〇人で、三三・九％の増加と高い伸びとなった。

これまでの減少傾向から一転して増加に転じた背景には、一二年に創設された国の青年就農給付金が追い風になっていることは想像に難くない。給付金は年間一五〇万円が支給され、研修期間（二年）と営農期間（五年）を合わせて総額一〇

五〇万円にもなる。この制度は、「青年の就農意欲の喚起と就農後の定着を図る」ことが目的で、国が新規就農者や農業者を増やしたい意志が込められている。だが、給付金は農業への入り口での一時的なものにすぎない。近藤さんが言う「生涯所得二億五〇〇〇万円」からすれば、決して大きな額ではない。給付金を目先の収入として安易に就農するようであれば、せっかくの制度の目的が果たされなくなってしまう。

その点で、近藤さんの新規就農者の育成方針は明確だ。「就農者の数」よりも「就農者の質」を重視している。「自らの経験から、独力で農業という生業を開拓していく、たくましい人材を目指せ」というものだ。

その近藤さんの持論の裏付けになっているのは、研修後の成功実績だ。しっかりした経営目線を持ち、就農して独立、収入が増えてくると、周囲の見方も違ってくるというのだ。

近藤さんは、農業より収入が多いと思われるがちな公務員、金融機関などからの転職組が出てきたことを語る。「理由は収入が多いからです。売り上げ一億円の農業者には必ず後継者がいます。所得が増えてくると後継者は現れてくるのです。そして、後継者にはいい嫁さんも来てくれ、間違いない好循環となるのです」。世の中、金が全てではないが、その力は無視できない。

農業がチャンスになる時代

厳しさばかりが目立つ農業だが、近藤さんは逆に「今がチャンス」だと先行きに期待を持つ。自身の就農も農業の将来性を信じて決断したもの

だった。

近藤さんが特に関心を示すのは「二〇二五年問題」だ。八年先の二五年に団塊の世代が健康寿命に達する。健康寿命とは寿命の前に「働けなくなる」年齢で男性が七一・二歳、女性は七五・五六歳（二〇一三年現在）。農業法人などで主力となって活躍している団塊の世代が一線から退くことになる。

農業労働力は確実に減るため、新規就農者を育てなければ、農業は一気に衰退の道をたどることになる。定年帰農者、外国人労働者なども取り込んで何とか労働力を確保できたとしても、そうした多くの農業労働者を指揮するリーダーが必要になる。しかも相当数に及ぶことが予測できる。

一方で農地を得ることはハードルが低くなるという。昔は一反（一〇ア）米一俵（一六〇キログラム）という賃貸料が相場で、借りる側の負担が大きかったが、高齢化や都市化が進み、状況は変わった。先祖伝来の土地を離したくなく、農地を代わりに耕してほしいという農家が増えている。

さらに香川県が就農に有利な点は、温暖な気候、少量多品目の産地であること。また面積は狭いが山、海があり四季を通じて農業ができること、大阪や神戸といった大消費地が近く、輸送などインフラも充実している。住宅地と農地が混在して不利と思われる状況も、パートなどの労働力を得やすい好条件になるという。

経済的な理由だけでなく、農業そのものに対するモチベーションも気になる。近藤さんの場合、そのエネルギーを注ぎ込んだ経歴を支えてきたパワーの源泉を尋ねると「父親を超えることを目標にしてい

たことでしょうか」と。その父親はタマネギ栽培で天皇賞を受賞した押しも押されぬ実力者だった。

近藤さんは、日本大学農獣医学部農学科を卒業後、米国で農業研修や大学での勉強を経て、二五歳で専業農家の父親の後を継いだ。そしてタマネギやニンニクなどの露地野菜を中心に経営を拡大した。就農した当初、雨が降ったらノギスを持ち出し、タマネギの太り具合を計測して降雨と成長の関係を観察したり、春大根の土を温度計で測ったりするなど、客観的な情報と生産性の向上を結び付けてきた。自主独立と実証主義という言葉が当てはまるような生き方だろう。

そんな近藤さんが就農希望者を支援しようと考えたきっかけは、二〇年前の交通事故だという。停車中に正面から追突されて股関節脱臼骨折の重傷を負い、半年間の入院生活を強いられた。医師から「治っても八割方農業は無理だろう」と宣告された。

農場経営が順風満帆の四四歳だった当時の近藤さんは、白い天井を見ながら、もんもんと思いを巡らせ、やがて「動けなくなっても後継者を育てることはできる」と考えた。幸い後遺症もほとんどなく、現場に復帰。思いを実現しようという行動を起こした、という。

就農希望者を呼び込むため、最初に香川県外で募集したのは九七年、U&Iターンの情報を扱う就職情報誌への広告掲載だった。当時は近藤農園の社長（現在は取締役）として「こだわりの農業を受け継いで」と訴えた。広告掲載とセットになっていた就農フェアでのブース出展にも臨んだ。

東京の会場に予想を超える六〇数人がブースを訪れてくれたが、その中から有名ホテルで料理人をしてきた若者を雇用した。当時、農業を志望する若者に出会うことはまれだったが「都会には農業をやりたいと思っている人がいるのだ」と自信を深めたという。

新規就農後の独自研修を踏まえ独立して農業経営に挑む人たちが収入アップする方法として、近藤さんは①他人の倍働く②機械化する③人を雇うこと―を挙げる。近藤さん自身も人の二倍働いてきた。しかし、なかなかそれが三倍にはならない。かといって機械化するには大きな資金が必要となる。そうだとすれば規模も広げられる③の「雇用」という選択が現実味を帯びてくる。

近藤さんによれば、常用雇用は待遇や手続きなどで相応のコストが必要だが、パートや外国人実習生を組み合わせると、他産業と同じ、あるいはそれ以上の収入が可能となるという。

地域との連携の枠組みを

就農時の投資リスクを少なくするためのハウスメーカーによるリース制度などの仕組みのようない具体策のほか、目に見えない地域社会との関係や人的なネットワークの重要性も忘れない。

生産性向上のために大規模農家による農地の集約化、生産規模の拡大を図りながら、同時に定年帰農者のような小規模農家との協調の必要を訴える。地域の農業を支えるには雇用のある大規模農家と兼業農家などが「車の両輪」となって協力できる仕組みが必要だという。田んぼを守っていけるカボチャや飼料用のデントコーンなどの栽培

培ができる仕組みも提言する。

近藤さんは「失敗はたくさんしましたし、『自分が歩もうとしている道は果たして正しいのか』と、不安でした」と言う。そんな自分一人で思いを巡らせていたころ、香川県坂出市でレタスなどの露地野菜栽培に取り組み経営的に定評のある木下農園グループ代表の木下博文さんと知り合った。激しく議論もしたが、同じ方向を見ている同志としてヒントをもらい、お互いに切磋琢磨（せつさくま）している。自分たちの後に続く就農者を支援するためには、ファーマーズ協同組合のような仕組みが必要であるという共通認識も自然に生まれ、そして具体化したという。

研修生には配偶者などの一緒に農業をしてくれる人の存在のほか、同世代の仲間、JAの部会組織への加入など、人的なつながりを充実するようアドバイスしている。

「異端児」と自らを評する近藤さんは、海外で農業関係の学校を設立し、外国人研修生を受け入れる活動もしている。カンボジアで地雷原を訪れたら雨が降って川となった道路を車で走ったりしたこともある。その屈託のない笑顔の裏には柔軟な思考と行動力が隠され、実証主義と現場主義を支えに積み上げてきた実績に対する自信も感じられる。

就農のハードルが低くなり新規就農者が増加したのは喜ばしいことだが、問題は近藤さんのような考え方や情熱を携えて農業を志す覚悟があるのかどうかだ。就農者も、それを支援する側も、改めて強い意志や心構えを確かめておくことは決して無駄ではないだろう。