

AFC フォーラム Forum

Agriculture, Forestry, Fisheries, Food Business and Consumers

4

2018

特集 平成生まれ!! 農林漁業へ



平成生まれ!! 農林漁業へ

3 発信力や共感力が農業の可能性広げる

原田 曜平

若者が注目、支持する産業になるために若者の特徴を追い考えを聞こう。彼らの共感力や発信力に注目すれば農林漁業や地方に可能性が広がる

7 農村と都市をつなぐ大学生のメディア

松田 恭子

大学生がインターネット上で「農家漁師の生の声を発信するメディア」を運営する。農業という生き方に触発された学生たちの想いとは

11 聞き書き 平成生まれの仕事場

特別取材班

平成世代には接点が少なそうな農林漁業の世界に、自ら飛び込んだ若者たちがいる。19歳、22歳、27歳の男女3人が「私の仕事」を語る

情報戦略レポート

15 労働力不足は設備投資で解決期待 ITに経営改善効果「施設もの」で顕著

—2017年上半期 農業景況調査における特別設問の分析結果—

経営紹介

経営紹介

23 株式会社長谷川農場／栃木県 長谷川 良光

「見せる」「魅せる」「観せる」。「3つの見せる農業」を経営の柱に置き循環型農業で規模を拡大する。憧れる農業をつくる農業者の奮闘

変革は人にあり

27 株式会社マイファーム／京都府 西辻 一真

体験農園を通じて「自産自消」を社会の仕組みにし農業を日常にする、隙間ビジネスで中山間地域の「農業の産業化」を目指す農業ベンチャー



撮影：富田 文雄
新潟県小千谷市
2014年春撮影

信濃川沿いの田んぼと朝霧

■ 水が張られた田んぼの上を朝霧がたなびき、霧の揺らぎの先には越後三山を望む。田植え前、新しい1日が始まる ■

シリーズ・その他

観天望気

曖昧模糊とした 柳村 俊介 2

農と食の邂逅

門脇 富士美／秋田県

青山 浩子(文) 河野 千年(撮影) 19

フォーラムエッセイ

宗教と食の来由 露の団姫 22

長崎宣言

10年先の水産業・まき網漁業を考える 25

耳よりな話 192回

食品害虫管理に画像解析技術

曲山 幸生 30

まちづくりむらづくり

一斉ロケット花火に、花が咲くサル談義

鳥獣対策から始まる元気な集落づくり

木城市駄留地区鳥獣被害対策協議会／宮崎県児湯郡木城町

平木 昭博 31

書評

赤堀 楠雄 著

『林マダム 木の価値を高める技術と経営』

村田 泰夫 34

インフォメーション

第13回「アグリフードEXPO東京2018」を開催します

情報企画部 35

DNPのパッケージ戦略と商品企画に学ぶ 金沢支店 36

近畿エリアの特長を活かし三事業協力で開催 近畿地区総括課 36

「アグリフードEXPO大阪2018」来場者数過去最多

情報企画部 36

みんなの広場・編集後記 37

ご案内

第13回アグリフードEXPO東京2018 38

5月号予告

特集は「食料安保と国内食料生産の課題」を予定。

人口増加や異常気象などで世界の食料需給は予測を許さず、農産物輸出大国アメリカの保護貿易化など貿易の見通しも不透明だ。食料の安定供給へ、食料安保と国内食料生産のあり方を問う。

観天 望気

曖昧模糊とした

農業界で生きる人々にとって「地域農業」は最もなじみのある用語の一つである。同例として「担い手」が挙げられるが、この二つをつなげた「地域農業の担い手」という言い回しの使用頻度は極めて高い。地域農業を英語で表すと「regional agriculture」であろう。しかし、どうも据わりが悪い。担い手となると具合の悪さは数段増す。辞書には使者、運搬人を意味する「bearer」などが出ているが、とても使う気にはなれない。もともとの用法は「bearer」に近い意味だったが、ある時期にわが国の農業に対する独特の認識が形成され、それが地域農業や担い手という用語に反映され、定着したのではないだろうか。

地域農業という用語には単に特定の地理的範囲の農業というだけでなく、農村社会との密接な関係という意味が込められている。言い換えると、農業と農村社会を一体的に捉える見地だ。しからば担い手はどうか。農業以外でもよく使われる用語だが、これを用いる際には解決すべき問題の所在を意識するのが常であり、問題解決に向けて中心になる主体という意味が含まれる。

加えて、問題解決には政治、市場、組織などが利用されるが、担い手の用法には組織的解決のニュアンスが付きまとう。前述の中心となる主体は組織的解決に関わる諸主体の中心であり、単独の主体を想定するのではない。

結局、農業と農村社会を一体的に認識した上で、そこに発生する諸問題を組織的に解決する際のさまざまな主体の中心、これが地域農業の担い手の含意ではないだろうか。問題解決の場としての地域を想定した上で、農業や農村社会が直面する問題を地域が対応すべき課題として認識し、そこに所在するさまざまな主体の中からいずれかを中心に据えて力を結集し、課題解決に取り組むのである。

最後に問題を一つ提起させていただきたい。それは地域農業の担い手という認識が今後も有効かどうかである。農業と農村社会の一体性、主体の性格と分布、組織を重視した問題解決の妥当性、これら前提条件の変化を吟味して答えを探さなければならない。



北海道大学大学院農学研究院 教授

柳村 俊介

やなぎむら しゅんすけ

1955年兵庫県生まれ。84年北海道大学大学院農学研究科博士課程退学、後に農学博士。酪農学園大学酪農学部教授、宮城大学食産業学部教授などを経て、2009年から現職。主な研究テーマとして「農業の次世代継承」「農業と農村社会の関係変化」に取り組んでいる。

発信力や共感力が農業の可能性広げる

平成世代は夢を描きにくい低成長時代に育ち、「さとり世代」と呼ばれ、他方で目標を立て、自主性を重んじる大きなビジョンづくりとモチベーションを高めることで力を発揮する。SNSなどの活用でつながり共感し、感じたことを発信する。共感力や発信力が可能性を広げる。



株式会社博報堂
博報堂ブランドデザイン若者研究所リーダー

原田 曜平 Yobei Harada

はらだ ようへい
1977年東京都生まれ。マーケティングアナリスト。慶應義塾大学卒業後、博報堂入社。2010年より現職。若者の本質を理解しマーケティングソリューション開発に取り組む。03年JAA A広告賞・新人部門賞を受賞。著書に『「少子さとり化」日本の新戦略』（2016年・潮出版社）など多数。

買わない、移動しない人たち

平成元年生まれの人たちが三〇歳を迎えようとしている今、これからの日本を担う彼ら若者世代の特徴を、消費、生産の面から見てみましょう。この考察が農林漁業が若者に注目されるためのヒントになる、と私は考えています。

平成への改元前後からおおむね一九九〇年代に生まれた、現在二〇〜三〇歳代前半は、「さとり世代」と呼ばれています。これは、「モノを買わない」「旅に出ない」「酒を飲まない」「恋愛に淡泊」など、「結果をさとり、高望みせず、無理な行動をしない」といった特徴を言い表しています。

最近よく聞くのが若者の「〇〇離れ」という言葉です。「車離れ」「ビール離れ」などが象徴的です。「〇〇離れ」というのは、メディアはもとより社会

学者などさまざまな人が言い始めています。しかし、これは自分たちと同じ感覚で彼らを見ているから出てくる言葉なのです。「自分たちの若い頃は借金してでも車を買ったし、ビールも飲んだ」と比較の対象が狭いのです。これでは本質は見えてきません。

むしろ、今の若者たちの方がよほど、もともと日本人的で、身の丈にあった生活を送っているという見方ができます。過去を振り返れば、戦後の消費拡大、特にバブル期辺りが異常だったことが分かりますし、「車を買わない」などというのは経済が成熟してきたヨーロッパやアメリカなど先進国では普通のことです。世界中で若者の「〇〇離れ」は起きているのです。

経済が低成長ステージに入る、というところの視点が重要で、現在は経済成長に沸いているアジ

ア諸国でも同じような状況になることが予想されます。現に、一〇年くらい前に上海で若者に将来の夢をインタビューしたときは「社長になりたい」という声がよく聞かれたのですが、最近では「居心地がいいからこのままがよい」という人が多いのです。タイなども随分前からそのような状況です。

このように、日本の若者世代を観察することは、世界のトレンドを知る上でも重要なことなのです。

消費行動を理解するためにも世代の育ってきた時代背景を整理しておきましょう。

「さとり世代」の時代背景の一つ目は、少子化が進んでいたということです。少子化が社会的に表面化したのは「一・五七ショック」からと言われています。一九九〇年の合計特殊出生率が一・五七を

記録し、これが丙午^{ひのえうま}による出生率減となった六六
年の一・五八よりも低かったので世の中に大きな
衝撃を与えました。

団塊ジュニア世代（一九七二～七四年生まれ）が
毎年二〇〇万人以上生まれていたのに対し、一九
九〇年生まれは約二二〇万人で、ほぼ半減です。こ
れを進学面から見ると、日本の大学数はむしろ増
え続けたので、大学は入りやすくなりました。少
子化ゆえ競争が少なかったということが言えま
す。

景気低迷が生んだ「さとり」

二つ目は、景気低迷期に育ったということです。
バブル崩壊後の九〇年代以降の低迷した日本経
済を表す「失われた二〇年」という言葉がありま
すが、「さとり世代」は人生のほとんど、あるいは
全てをこの時期に過ごしてきました。

日本経済に勢いがあり「ジャパン・アズ・ナン
バーワン」と言われた時代は過去のものとなり、
世界における日本の存在感も薄くなり続けてい
ます。二〇〇六年には「格差社会」という言葉が流
行語になり、第一次安倍晋三内閣で官房長官を務
めた塩崎恭久氏が「新しい貧困が誕生した」と発
言するなど、「さとり世代」は「格差」や「貧困」にリ
アリティを感じて生きてきました。

東京地区私立大学教職員組合連合の調査デー
タによると、一四年春、地方から首都圏の私立大
学・短大に入学した学生の日当たりの平均生活
費は八九七円で、調査を開始した一九八六年以降、
最低の金額になりました。学生の保護者の年収の
低下傾向が続き、仕送り額も減少傾向にありまし

た。さらに奨学金を受給している大学生が四割に
も上るなど、「さとり世代」の学生は、親の経済的
疲弊の打撃をもろに浴び、少なくとも一〇年前、
二〇年前の学生よりも貧しくなっているのです。
「さとり世代」はいわゆる「ゆとり教育」を受けて
甘やかされて育ったような世代呼称、「ゆとり世
代」とも重なりますが、生きてきた経済的な時代
背景は上の世代よりもはるかに厳しいものだっ
たと言えます。

三つ目に、雇用環境の変化が挙げられます。「さ
とり世代」のうち、一九九〇年前後生まれの年代
はずっと景気低迷期に育ち、さらにリーマン
ショックや東日本大震災の影響なども加わり、就
職氷河期を味わうことになりました。ただし、そ
後の企業業績回復や超人材不足により、急速に雇
用環境が改善しました。さらに働き方改革、ワー
クライフバランスが叫ばれ、仕事だけではなくプ
ライベートを充実させるという世の中の雰囲気
があり、ブラック企業やブラックバイトと言われ
るような企業が表沙汰になったり、業績が良いの
に人手不足で倒産という企業が目立つほど、雇用
においては若者世代が弱者から強者になってき
ました。同じ世代の中でも極端に変化が見られる
ところなのです。

四つ目は、携帯電話の普及です。二〇一〇年度
の内閣府「青少年のインターネット利用環境実態
調査」によると、小学校四～六年生の携帯所有率
は一八・六％、中学生では四五・七％、高校生では
九七・二％でした。ちょうどこの調査が行われた時
点で中学、高校生ぐらいだった人たちが「さとり
世代」です。

つまり、「さとり世代」は中学、高校生から携帯
電話を持ち始めた日本で初めての世代なのです。
これにより彼らの人間関係は大幅に広がってい
きました。メールアドレスやソーシャルメディア
（例えば、インスタグラム、フェイスブック、ツイッ
ター、ラインなどのSNS）のアカウントを通じて
新しく出会った人とながり始め、かつ、その人
間関係はいったんつながると、意図的に相手を断
絶しない限り、関係が切れることはありません。

上の世代が想像できないほど「さとり世代」の
人間関係は拡大しています。その関係も希薄では
なく二四時間通信が可能のため、さまざまなコ
ミュニティーや友達からの誘いも増えていて、友
達との義務的な付き合い、いわばたくさんさんの社交
行事を余儀なくされる状況下に置かれています。
陰口やうわさ話が多く、出るくいは打たれること
から「本音と建前」を使い分けるSNSによる新
たなムラ社会が「さとり世代」にできています。

SNS映えに食志向が左右

ここまで、「さとり世代」を生んだ背景を説明し
てきました。では、これから本題です。まず若者世
代の消費行動を分析していきましょう。

繰り返しますが、「さとり世代」は景気低迷期に
育ち「人生とはそもそも不安定なものである」と
いう考えが染み付いていて、世の中に対する過度
な期待がありません。生まれた時点では、上の世
代よりもモノなどに恵まれ、競争も少なかったた
め、そもそも貪欲ではありません。

消費については、ファストファッションに代表
されるような「安かろう、そこで良かろう」の商

品やサービスの恩恵を幼い頃から享受し、そこに大きな満足を感じています。一方で、SNSで他者にアピールできるか否かが、彼らの消費を左右する要素の一つとなっています。

日本公庫が行う消費者動向調査において、二〇一六年度には二〇歳代の方が三〇歳代に比べて健康志向が高く、経済性志向や簡便化志向が低いという結果も見られました(図1)。

常識的に考えれば、若者は食事に気を使わなくても健康で、お金をかけずに短時間で済ませるイメージがありますので、これにはSNSの影響がありそうです。健康的な食品を口に出していることを間接自慢することが健康志向の上昇という形に、流行語にもなった「インスタ映え」を求めているにちよつと高いスイーツを食べに行くことが経済性志向の低下という形に、たまに手間を掛けて作った食事をやはりインスタグラムに掲載することが簡便化志向の低下という形に表れていると推測されます。

さらに言えば、車や高級ブランド品には手が届かないけれども、食なら多少背伸びできることが経済性志向の低下に、雇用環境が改善する中で長時間労働する企業が敬遠され、時間にゆとりができたことが簡便化志向の低下につながっていることも考えられます。

若者を捉えた戦略を

ではそこで、若者たちの興味を引くためにはどうしたらよいのでしょうか。

中国地方のナシの産地に行つたときのことです。私の顔よりも大きいサイズのナシがあり、東

京で販売しているのを見たことがなかったので「これは絶対ウケるからアピールしようよ」と産地の人に言うと、「いや、こっちの方の味が良いから」と普通の大きさのよく知られた品種を勧めてくるのです。SNS映えるだろうに、もったいないことだと思いました。

私が最近食品関係で注目しているものに一食分の野菜などの食材と調味料、レシピが詰まった「ミールキット」の宅配サービスがあります。食べたい料理を選んで注文すれば、料理に必要なものが全て宅配されるため、買い物の手間が省け、また食材が余りません。

この「ミールキット」への興味関心について、タキイ種苗が行つた調査結果によると、二〇歳代と三〇歳代は「興味がある」「やや興味がある」合わせて四割になり、四〇歳代以上よりも多い傾向があったということでした(図2)。中でも二〇歳代は「興味がある」が他の世代を大きく引き離し高くなっています。働き方の面で余裕が生まれ簡単な料理であれば時間的に調理可能になったこと、見映えよくSNSで発信できること、しかも合理的、というところが支持されているのでしょう。

また、さとり世代の消費意欲は低いものの、消費意欲の高い彼らの親世代を巻き込んだ消費を喚起するという手段もあります。「さとり世代」は親への対応がマイルド(穏やか)になっており、共に行動することも多いなど依存度が高いという点に着目するのです。

こうしたところにヒントがあるような気がします。

次に、「さとり世代」を働き手として見るとどう

でしょうか。

マイノリティーが世の中を変える

マイノリティー(少数)ですが、農業外から農業に就職する、という動きがあるようです。しかし、そういった方々を若者の代表と言うことはできないでしょう。低成長経済に陥ると、頑張ってもそれに見合う報酬が得られませんからあまりガツガツ働かなくなる傾向があります。自分が頑張るよりも、実家など親までの世代が蓄積した資産で生きる方を選択するので、あまり先のことを考えない。日本の若者世代はまさにそのステージにいますので、あえて農業をやろうという高い志を持つている方は素晴らしいけれど、相当マイノリティーと言えます。

成熟した社会では、あまり移動も努力もしたくない、できればのんびりつつがなく暮らしたいという傾向にあります。楽に生きたいというのは、生物として当たり前のことなのです。そういう中で、あまり同世代ではやりたがらないものに挑戦する方々がイノベーターになり、世の中を変えていくのは間違いないことです。教育により、このような人材をいかにつくり育てていくか、ということとを国は真剣に考えないといけません。

私は農林漁業について詳しくありませんが、私がリーダーになっている若者研究所には、多くの大学生、高校生たちが関わっています。私は彼らを、情報をキャッチし発信するトレンドリーダー的な存在だと思っていますが、少なくとも彼らには農業に関する情報が入っていないし、農業に関する興味というのもないように思います。

図1 現在の食の志向 (主なもの・2つまで)

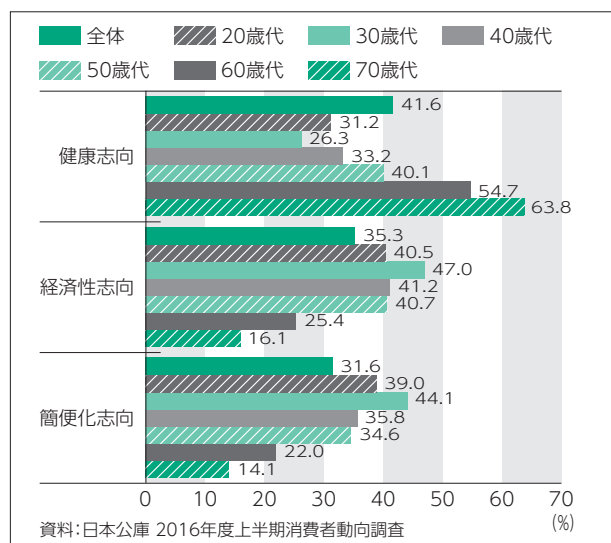
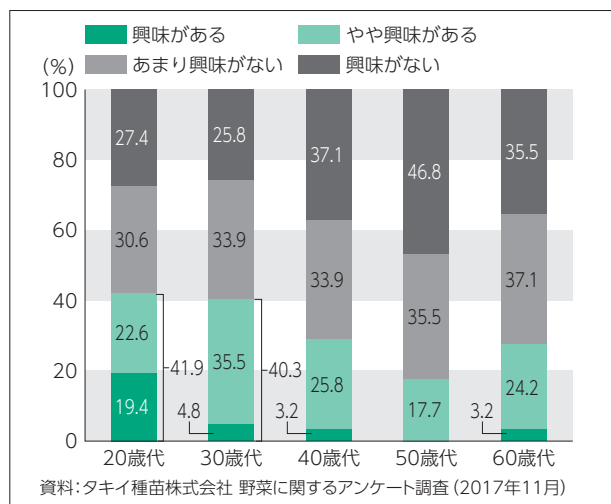


図2 ミールキットへの関心度



他業界で、トヨタの例を挙げます。若者の「車離れ」と言われる中でも、就職希望ランキングでトヨタは上位です。大企業で安定しているということももちろんありますが、取り組みもうとしている自動運転や電気自動車などがすごくイノベティブ(革新的)と若者の目に映り「車に興味ないけど、あの業界のあの会社はすごくアクティブだな」と思われているのです。

農業界も、ICT活用など革新的な技術が少しずつ普及しているようですが、「楽しみたい」「若者をつきめかせるような業界になり、そして情報を発信していくことが重要です。」

今の若い世代全体に言えることは、すごくマイルドになっているということです。人とぶつかっても何も得ることがないと考える傾向があります。考えようによっては地域社会、農村に受け入

られやすい人材と言えます。

若者を選ばれる業種になる

地方創生の現場に行くと、若者がイベントに参加しない、参加しても主体的に動いてくれない、という声を聞きます。しかし、よくよく聞くと退職した団塊世代が仕切っていて若者たちに上から目線で命令しているのです。面倒くさがりの若者たちがそれに耐えてまでイベントを盛り上げようとは思わないでしょう。では、どうしたら良いかというところ、ICT活用など若者たちが得意な分野では若者に教えるを請う、あるいは素直に従うという姿勢が重要です。

農業現場でも同じことが言えるのではないのでしょうか。経験では年配者にはかなわなくても若者ができる領域があるはず。そこを見いだし

て活躍の機会を与えることが重要なのです。

箱根駅伝で四連覇した青山学院大学陸上競技部長距離ブロックの原晋監督は、「さとり世代の若者の能力を引き出すには、『陸上界を変える』みたいな大きなビジョンを学生たちに話し合っつけくらせること、その上で各自に具体的な目標を立てさせることが重要だ」と言います。

低成長で夢を描きにくい時代に育ってきた若者たちに大きなビジョンをつくらせることは、彼らのモチベーションを高めることになります。目標を立てた若者たちの自主性を重んじること、こうしたことは農業や企業に限らず必要なことです。

また、彼らの共感力にも注目する必要があります。「さとり世代」の先輩世代では、地方から進学や就職で都会に出てしまうと、地方での暮らしはいつしか遠いものになってしまっていました。しかし今やSNSにより地方で暮らしている人と簡単につながることができ、たとえそこに行ったことがなくてもそこで頑張っている人に共感し、感じたことを発信する若者が増えてきました。既存のメディアとは違う若者の共感力や発信力をうまく活用すれば、農林漁業や地方での暮らしにも注目が集まるのではないのでしょうか。

農林漁業は、若者たちがときめくようなアクティブな業界であって欲しいと思います。そのためには農林漁業に関わりうとしている貴重な「さとり世代」の若者たちを、時代背景、世界環境を含めてよく理解し、彼らの可能性を広げることによって、業界を変えるような人材に育てていくことが重要です。

農村と都市をつなぐ大学生のメディア

東京都内の大学生がインターネット上で「農家漁師の生の声を発信するメディア」を運営している。農林漁業とは関係のない学部在籍する学生たちは、農家・漁師の何に魅力を感じて情報発信しているのか。また、どのような役割を目指しているのか。平成世代に今日の農業・農村観を追った。

日本食べるタイムスとは何か

日本食べるタイムス（通称「食ベタイ」）とは、日本で初めてインターネット上で「農家・漁師の生の声を発信するメディア」だ。組織上の母体は東日本大震災後、分断された生産者と消費者を情報でつなぎ二次産業再生を図ろうというコンセプトの下、食べ物付きの情報誌「東北食べる通信」を世に生み出したNPO法人東北開墾（高橋博之代表）だ。

「食ベタイ」自体の運営は東京都内の大学に通う学生から構成される編集部任されている。掲載する記事は二種類ある。一つは、農家・漁師の情報の中から学生の編集部員がピックアップするものだ。農家・漁師が「食ベタイ」のために記事を書き下ろしているわけではない。農家・漁師がい

ンターネット上で発信している情報の中から大学生編集部員が「もっと知ってほしい」「もっと多くの人に読んでもらいたい」と思う記事を、農家・漁師の了承を得て転載する。

もう一つは、編集部員が直接現地を訪問して、農家・漁師に直接インタビューした取材記事だ。二〇一五年夏にスタートしてから「食ベタイ」で扱った農家・漁師は合計すると約二〇〇人、重点的に取り上げる農家については二〇回近く記事掲載している。母体の東北開墾が発行する紙媒体の「東北食べる通信」は特集で取り上げる農家が毎号変わるのに対し、インターネット上の「食ベタイ」は、これだと思う農家・漁師を重点的に取り上げて継続的に情報を発信していく。

編集部員は、普段はインターネット上で情報を共有しつつ、各自で自由に記事をピックアップし、

月に一回集まって開く編集会議では数時間にわたって月間ランキングを分析したり、その時々課題を話し合う（写真）。

編集部員は早稲田大学を中心に、中央大学、慶應義塾大学、専修大学と東京都内の大学が中心だが、最近では龍谷大学、関西学院大学など関西の大学生も参加し始めている。

彼らはいずれも農林漁業とは関係のない学部在籍している学生だ。編集部の代表を務める森山健太さん（二三歳）は早稲田大学文化構想学部五年生、発足当時からメンバーである松本華さん（二二歳）は早稲田大学教育学部四年生、「食ベタイ」が取り組む地域プロジェクトのリーダーを務める増田雄太朗さん（二三歳）は中央大学理工学部三年生だ（年次は取材時点）。

農業に特段の関心を持たないまま「食ベタイ」



株式会社結アソシエイト 代表取締役

松田 恭子 *Kyouko Matsuda*

まつだ きょうこ
日本能率協会総合研究所勤務後、東京農業大学国際食料情報学部助手を経て、農業コンサルタント・シンクタンクとして独立。実需者と生産者の連携の仕組みづくりや産地ブランド戦略を支援している。日本公庫農業経営上級アドバイザー試験合格者。



編集会議に集まった学生部員たち

に参加した彼らだが、今では活動を通じて得た地域への愛着やつながりを失いたくないと言う。「食ベタイ」を運営する中で何を感じたのだろうか。

農家支援プロジェクトに発展

「食ベタイ」が始まる発端は、「東北食べる通信」の編集長を務めている高橋博之さんが早稲田大学の講義に来たことだ。学生にとっては衝撃的な出会いだった。

森山さんは「起業家は自分のストーリーを語る人が多いが、高橋さんは自分のことを一切語らず、生産者と消費者がなぜつながらなくてはいいな

いか、人と人の関係が希薄になっている中で、食が媒介することがいかに大切かを九〇分語り倒していた」ことに目を見張った。松本さんは高橋さんが「サンダルが壊れたと言って教室に裸足で入ってきたまま、ビジョンを熱く語り出した」のを見て、何だこの人はと驚いた。

「今まで周りにはこんな大人はいなかった」と、学生はその生き方に興味を持ち、「東北食べる通信」のウェブサイトを版を作りたいという高橋さんの構想に協力しようと集まってできたのが「食ベタイ」だ。

初めは記事のタグを考えるなど「東北食べる通信」の仕事の一部を手伝っていたものの、やがて学生はその役割に飽き足らず主体性を発揮したいと思うようになる。もともと面白い農家はいないかと自ら探索してサイトに載せたことをきっかけに、型破りな若手農家をスターとして取り上げながら若い読者層を惹きつける現在のスタイルが形づくられた。

学生が主体性を発揮するようになった後、「食ベタイ」は「東北食べる通信」と良い形で連携ができるようになった。「食ベタイ」で継続的に訪問する地域のツアーに「東北食べる通信」の読者を招く。ベテランの農家を「東北食べる通信」の特集で取り上げた後に「食ベタイ」では息子を取り上げる。インターネットと紙媒体とのそれぞれの特徴を活かし、メディアミックスを今後も積極的に仕掛けていく予定だ。

さらに、「食ベタイ」編集部は長野県、茨城県古河市、山形県小国町の三地域において、観光DMOや古民家再生協会など地域のまちづくり組織

と連携して農家支援のプロジェクトに取り組んでいる。昨年の夏からは、学生のプロジェクトリーダーが、関わった地域や生産者の情報発信をするため、事業企画や予算確保など事業面にも踏み込むようになった。行政との折衝など経験のないことで苦労もしたが、熱意にほだされた地域のキーマンや行政から事業費の提案をもらい契約にこぎ着けるなど、結果として本格的な事業化へとプロジェクトを発展させることになった。

目的は自己実現ではない

とはいえ、「食ベタイ」の編集部員は、ひと頃のIT起業家のように今の活動をもとに起業しようとは思っていない。彼らの価値観は「意識高い系の人たちのように人生で何かを一直線にズバーンと達成する」生き方とは違う。農林漁業に就こうというわけでもない。今の活動を社会貢献としてアピールして就職を有利にしようという節も見あたらない。

自分たちはすでに十分恵まれた時代に生きていると感じており、自分の生きる意味ばかり考えるのではない「自己実現を目指す生き方」に共感している。今の自分にできることを一日一日精一杯やって道をつくっていく中で、一緒に過ごす時間やそこでシェアする出来事やつながりを大事にする。

彼らが農業に引かれるのは、仕事の内容というよりは、組織に属さず独立独歩のライフスタイルを自らつくっている農家や、故郷のように愛着が持てる農村との関係性にある。都会の便利な生活を捨てて一足飛びに地域に移住することはない

が、農村とつながりながら生産現場と都会の間に立って地域のために何ができるか発想し、社会人になっても週末には地方を訪れたいというのが思い描く将来像だ。

茨城県古河市のプロジェクトを率いる増田さんは古河の出身だが、高校からは他地域に通学し、地元には特に愛着を持っていなかった。しかし、古河市の秋庭農園と出会い話を聞く中で、自分の地元でも知らないことがたくさんあることに気付く、少しずつ地元が好きになっていった。大学に入るまで特に考えることもなく既存のルールに乗り、むしろルールに乗らないことに恐怖を感じながら必死にやってきて、気が付けば家以外にコミュニティを持たない人は多い。そういったふるさとと呼べる場所を持っていない「ふるさと難民」が集まれるコミュニティをつくり、さまざまな農家さんから教わったいろいろな生き方を下の世代に伝えたいと増田さんは考えている。

初期メンバーの松本さんは、食ベタイを通じて人と人とのつながりが生まれることを目標としている。出会ったある農家の女性を記事にしたところ、その農園に電話があった。電話口でしばらく沈黙が続く女性農業者が電話を切ろうとした時、「私そっちに行きたいんです」と若い女性の声が聞こえ始めた。記事を見た二〇歳代のその女性には勇気を出して電話をかけ、農園に手伝いに来るようになったのだ。「その背中を押せたこと、もともとつながるはずのなかった人をつなげることができた」とは松本さんにとってうれしい体験になった。

森山さんは、「食ベタイ」の事業目標は三つの地

域拠点とつながりを持つ関係人口を一〇〇〇人作ることにあり、としている。しかし森山さん個人の目標は、地方の暮らしにも興味はあるが都会の生活が好きという自分のガールフレンドが、今の活動を「良いね」と言ってくれることにある。彼女は農業に興味がなく、あまり「食ベタイ」の話を聞いてくれない。そんな彼女が「食ベタイを面白い」と言ってくれるようになったら、世の中にも広がるのではないかと考えている。

メンバーに共通するのは、自分のすぐ隣にいる人と共感したい、勇気づけたい、そしてその隣にいる人と人がつながるように力になりたいと向き合う気持ちだ。その気持ちが行動となり、生産者がつくるコミュニティに深く入り、コミュニティを一緒に盛り上げていくという役割を担い始めているというのが現在の「食ベタイ」の姿だ。

地域の課題を解決し、お金を生むビジネスモデルになるかは別として、卒業しても地域とつながり、次世代の学生が取り組みを受け継ぎながら、「食ベタイ」は続いていく。

情報伝達の形を使い分ける世代

「食ベタイ」は、社会に出て行く前のモラトリアム(猶予期間)にある大学生の自分探し活動ではない。生まれたときから情報ネットワークに囲まれてきた彼らにとって、身近にあるコミュニケーション手段は世の中に向かって開かれており、自らの感覚や考え方を世に問えばすぐに反応が返ってくる。

「モノ消費」ではなく「コト消費」の時代に生きる

彼らは、生産地のモノを買って支える従来型のCS・A (Community Supported Agriculture) は今の日本の若い世代にはそぐわないと感じている。それよりも、台風で被害を受けたときに農家がSOSを出していても自ら手伝いに行ったり、農家の営業マンを買って出るような、消費者の垣根を超えた主体的なファンが現れたり、生産地と消費地が点同士でつながるよりも、複数の生産地もつながって一緒にイベントを企画するCS・A (Community Session Agriculture) に次の形を見出している。

伝える仕事を農家がやる必要はなく、自分たちに求められている役割だと自覚しており、そのような機能は一つの大きな組織や活動に集約されるのではなく、分散して所々で増えていくのではないかと考えているのもネットワーク世代特有なのだろう。

実際に編集会議を傍聴すると、伝える形を考えるのは若い彼らに任せられた方が得策だと実感する。「食ベタイ」のサイトのほか、フェイスブック、ツイッター、インスタグラム、ネットニュースに発信する情報を適切に使い分けて、いかにサイトでの閲覧を増やすか、そしてそこから個別の農家・漁師のホームページに移動して閲覧してもらうかを議論する。

メンバーが問題提起すれば他のメンバーが触発されて次々にアイデアを出し、それを司会担当や代表が今後の活動や役割分担へと促していく。学年も男女も関係なく、積極的に関わりたいと思うメンバーがどんどん仕事を買って出る。伸びていくベンチャービジネスを見ているような小気



日本食べるタイムス (食ベタイ) のホームページより

味良いテンポと刺激がある。

共感をつなぐに変わる

SNSで情報を発信する農家が増えた。しかし、インスタグラムでは「生活感はあるけど無いうように演出された素敵な写真」を載せてそこから他のサイトの本文に移動させよう、ツイッターでは編

集部員の気持ちを一言書こう、ネットニュース向けに旬の情報を載せよう、といった具合に、細やかな使い分けをトータルで考えて発信している人はどれだけいるだろうか。編集部員はサイト内の閲覧ランキング上位となった記事や「いいね!」を多く得られた記事について分析し、タイトルや内容のピックアップや他の記事との関連付けの

仕方について良かった点を皆で共有している。多くの人にシェアされた記事をサイトの最上段に表示できないか、他のSNSから「食ベタイ」のサイトに入ってきたときに何をやっているか、すぐに分かるようにすべきだなど、サイトの改善案についても熱心にアイデアを出し合う。

アイデアの視点は、サイトを見る人が面白いと思ってくれるか、感情的に入りやすいかという外からの目線に立っている。「どうせやるなら、趣味ではなく全てのツールを『食ベタイ』と同じくメディアとして考えよう」と、メンバーの意識は高い。

編集部員の顔が見えるようにすべきという意見も、自分たちの名前を知らせたいという理由ではない。編集部員のリストを載せ、関係している地域や名前を付けて記事に移動できるようにしたり、編集部員が「食ベタイ」に参加してどう変化して今に至っているのか、地元にとの愛着を抱いているのかを書いたりすることにより、「食ベタイ」のコンセプトや独自性に対する認知を高めることを目指している。共感する人を増やして地域の関係人口を増やしたいという理由からで、若者の自己実現や自己陶醉で情報を発信しているのではない。

ネットワークの向こう側にいる不特定多数の方々に共感してもらうことに手応えを感じながら、その中で農家の隣に立つてつながりを結ぶ人が新しく増えていくことに喜びを感じる。

このような取り組みを積み重ねた先に「食ベタイ」は、農家から見ても頼もしいパートナーとして成長していくのではないかと。

聞き書き 平成生まれの仕事場

二〇歳代は高齢者よりも外出したがらない。これは某企業が実施した最近の「生活者調査」から浮かぶ若者像である。この行動スタイルは一見、自然を相手に体を使う農林漁業とは結び付かない。この世界でチャレンジする若者たちを紹介しよう。仕事への想いを聞いた――。

本誌編集部
特別取材班

一八歳、遠洋マグロ船に乗る

菅原 崇臣さん

(宮城県牡鹿郡女川町・鈴幸漁業株式会社)

平成一二年八月、石川県生まれ。趣味は映画観賞。

一年のほとんどもを外洋で過ごす遠洋マグロ船に乗る一八歳と聞き、やんちゃで筋肉質なイメージを勝手に抱いていた。が、待ち合わせ場所に現れたのは茶色のジャケットに身を包んだ、小柄なもの静かな雰囲気若者だった。

――菅原さんの地元、石川県には漁港があり、漁業が身近だった。とはいえ、サラリーマン家庭に育ち漁業に就くのは、やはり型破りでは？

地元の高校に入ったものの中退。それからは、将来の目標もなくアルバイト生活です。飲食業、高速道路の清掃、造園業者の補助作業などをする

うちに、実家を出て定職に就きたいと思いはじめました。家賃のいらない住み込みの仕事でインターネットで調べていて、遠洋マグロ船の船員という仕事を知りました。そして、宮城県気仙沼市で遠洋の漁船員を募集する「漁船員になろう!」というサイトに出会ったんです。一六歳でした。

――吉田鶴男さん(宮城県北部船主協会付属船員職業紹介所)のブログですね。

はい。遠洋や近海カツオ・マグロ漁船の乗組員を募集するブログが面白くて。特に船員の感想や海上での様子に引き込まれました。以前から漁師の仕事に興味はありましたが、中でも外国の海で漁をする大きな船への憧れもあり、吉田さんに電話をしました。

二〇一六年三月に大阪で行われた漁業就業支援フェアで、初めて吉田さんにお会いしました。

厳しいことも言われましたが、四カ月後に福岡で開かれた同じフェアにバスを乗り継いで吉田さんを訪ね、遠洋マグロ船に乗ることを決めました。

――それから乗る船が決まった。

八月に東京で鈴幸漁業株式会社の社長と面接し、鈴幸漁業が所有する第一明神丸への乗船が決まり、一七年一月、出港の二〜三週間前から気仙沼で研修を受けました。乗る前に辞める人もいますが、まず一航海だけでもやってみよう。

航海が四回目という第一明神丸は、新しく快適でした。船員は日本人が自分以外に六人で、皆さん六〇歳以上の大ベテラン、インドネシア人が六人です。操業海域は太平洋西域です。

――一日の仕事は？

エサをかけてセッティングする投縄うちなわは三交代制で、当番のときは朝から五時間くらい。それか



ブログが人生を変えた(左が菅原さん)

ら夕方まで少し休憩して、夕方から翌朝まで一三時間、全長一五〇メートルの縄を回収する揚縄の作業です。八〇グラム以上の大きなマグロがかかると大声で他の船員を呼び、近くに來たらモリで突いて、四人がかりでカギを使い引つ張り上げます。この引き上げ作業が一番楽しいですね。

また、乗船後三カ月くらいから魚の処理を任せられるようになりました。扱ったもので一番大きいメバチマグロは二二〇グラムです。上に跨ぎ頭をワイヤーで刺して締めてから、尾を切つてヒレを取り、エラの辺りから腹まで割いて内臓やエラを素早く取ります。価値が落ちないように早く丁寧に行うことが大事で、やりがいがあります。

——苦手な仕事や危険なこともありますか？

苦手なのは、凍結処理した魚体を表面の乾燥や変色などを防ぐ薄い氷の膜で覆い、魚倉に移す仕事です。品質を維持する重要な仕事ですが、作業場所がマイナス六〇度にもなり、濡れた自分の身体が凍りそうです。

一番危なかったのは、揚縄のときに船員がカギで引き上げた魚体が暴れ出して、そのカギ先が自分の目の縁をかすめたことです。傷が残りました。

——危険と隣り合わせで、続けられそうですか。最初のうちは分からないことばかりで、作業の都度、甲板長やインドネシア人に聞きまくりました。丁寧教えていただき、半年経つ頃には仕事を楽しんでいると思うことが増えましたね。

通信長からは「知識は財産だから何でも覚えろ」と、甲板長からは「何でもやってみなければ分からないぞ」とよく言われます。ただ見ているのではなくて、積極的に何でもやるのが、早く仕事を覚える一番の方法だと思っています。

作業が遅かったり整理整頓ができていないと怒られますが、日常生活も含め勉強になります。インドネシア人の料理長が作る料理は、めっちゃ辛いインドネシア人用と、日本人用とは別メニューでおいしいです。

休憩中には、同室のインドネシアの先輩に家族の話の聞いたり、一緒にビデオを見たりして盛り上がりです。日本人の上司も皆さん話しかけてくれるので、寂しくはないですね。

——つかの間の休暇の後、また二カ月、長い航海ですね。

休暇中は、知り合いのところを回ったりして遊んでいます。今度、人生初のスノーボードに行くことになったので楽しんできます。

休暇後の航海が楽しみです。実務経験を積むと資格を取得できるようになるので、キャリアアップを目指したいですね。三年の乗船履歴と必要な筆記試験に合格すれば四級海技士資格の免状が得られるので、まずはそれに向けて頑張ります。

◆取材を終えて

仕事の話をもく丁寧語る。稼いだ給料は派

手に使わず貯金したい、と堅実だ。船という空間で、父親より年上の上司や外国人の仲間と、仕事、生活を共にする。遊びたい盛りの同年代を横目に、将来のキャリアを見据えて「財産となる知識と経験」を築く。一八歳が世界の海で魚を追う。

二七歳、チェーンソー技術を磨く

鈴木 幸宏さん

(群馬県桐生市・桐生広域森林組合)

平成二年一月、群馬県生まれ。趣味は海や山でのアウトドアスポーツ。

関東平野北端に位置し、北には足尾山地を望む桐生市。オレンジ色のフォレストワーカーのユニフォーム、精悍な顔立ち、「一生の仕事に出合った」と語るその人は、たくましさを感じる若者だった。

——なぜ林業を？

父が同じ森林組合に勤めていて、誘われたのがきっかけです。私は地元工業高校で建築を勉強した後、埼玉県ハウスメーカーに二年勤めました。ここは二つ目の職場です。

——転職したんですね。

ものづくりに携わりたくてハウスメーカーに入ったのですが、実際は住宅建設を下請業者に委託、管理をするデスクワークが中心でした。月に二〇棟を担当して、それぞれの現場で業者の采配をする。施主様、会社の営業、近隣住民、業者との板挟みになり、ストレスのため二年で三〇歳になりました。健康を害した私を案じた父から、林業という仕事があると声をかけられ、一度トライして



愛用のチェーンソーでキメる

みよう。

——林業の仕事もきつそうですが？

実は父から声をかけられるまで、林業という仕事は私の中で選択肢になかったんです。しかし内心、体を動かす仕事がしたいとは思っていました。私の実家の周りは山で、小学生の頃から父が働く現場の山林と一緒にいたので、木を切る仕事に違和感はありませんでした。

当初は補助的な仕事が中心で、特に真夏の下草刈りは暑さで熱中症になるほどで、正直きついです。でも、外で作業できることがうれしくて、この仕事が嫌だと思ったことは一度もありません。

収入は前職より下がりましたが、山の中で体を動かし、成果が目に見えてくるこの充実感には代えられません。天職、一生の仕事だと感じています。それに作業班、特に先輩が優しいので、職場環境は良いですね。午後六時には解放されて、自由な時間を持てるのもうれしいです。

——今は火災の跡地が現場だそうですね。危険はありませんか？

二〇一四年に桐生市山中の黒川ダム付近で大規模な山火事が発生して、被害面積が二六三㌔に

及びました。その跡地が現場で、立ち枯れの木を皆伐し、バイオマス発電用に造材して搬出するのが私たち作業班の仕事です。非常に広いので、全て終わるのにあと二〜三年かかる計算です。

枯れ木は急に頭が折れて落ちてきたり、倒れると思った木が倒れなかったり、予想外のことが多く危険を伴います。火災に遭わなければ建築用などに利用できる木なので、枯れ木を処分せざるを得ないのは残念です。それでもたまに、樹齢八〇年くらいの生き残った木を見つけます。それを伐倒するときはうれしくなり、やりがいを感じます。

——ところで、挑戦していることがあるとか。

チェーンソー技術を競う日本伐木チャンピオンシップ(JLC)への参加です。

三位以内に入って世界大会(WLC)へ行こうと、一緒に参加する先輩と練習しています。前回優勝者の技術を見たのですが、速さも正確さも全く違います。伐倒時に脚が動かず安定していて、安全性も高い。早く追いつき追い越して、世界のフォレストワーカーとして活躍したいですね。

——さて、今後は林業をどのように発信？

地元の友達と飲むと、以前は「木こりかー」と冗談でからかわれたこともありましたが、現場で撮った伐採シーンの動画などを見せると「スゲー、カッコいいな」と言われるようになりました。そうした映像などをインスタグラムやユーチューブに投稿して、林業の楽しさや水源の涵養^{かんよう}などにつながる大切さを多くの人に知ってほしいです。

◆取材を終えて

紆余曲折を経て、現在は林野庁主催の林業就業相談会でプレゼンをしたり、相談を受ける

立場になった。「多くの若い人に林業に従事してほしい。でも危険もあるから、なめないで」と明るく話す。林業歴三〇年の自分の父や先輩への尊敬を忘れない。結婚も控え、未来へ迷わず成長する平成生まれの林業者だ。

二三歳、いきなり自営農業に跳ぶ

山口 翼さん

(佐賀県佐賀市・自営)

平成七年四月、佐賀県生まれ。趣味は運動(球技)、音楽鑑賞、友達との食事。

佐賀市中心部から約二キロメートル。国道から細い脇道を入るとビニールハウスが並ぶ。若くして多額の投資をした女性はどんな人かと訪ねたが、佐賀弁で迎えてくれたのは、笑顔にあどけなさが残る若者だった。

——非農家で、しかも工業高校を出てすぐ農業とは、珍しいですね。

小さい頃から祖父が営む木工所に出入りしていたので、ものづくりに憧れて佐賀工業高校建築科に。でも製図が苦手で、建築は向いていないと思い始めました。二年生になり卒業後の進路を考えたとき、祖母から農業はどうかと言われたんです。そこで祖母の知り合いのアスパラ農家に手伝いに行ったのが、農業に触れた最初です。そのときは草むしりや単純作業が中心でしたが、「建築よりも自分に合っているな」と感じました。

——それで、いきなり農業で自営を目指した。

はい。だんだんと農業が好きになって、これしかない。求人票も見なかった。この辺りでは人



「写真に写るならVサイン!」と満面の笑み

を雇用する農業法人がなく、農業をするなら最初から自営だと思っていました。

——迷いもなく? 怖いもの知らずですね。

ふふ。父も母も、やってみたらという反応でした。祖父母も協力的で、祖母は近所の農業委員に相談して、使われていない農地を探してきてくれたほです。高校卒業後、一〇カ月間はアスパラ農家で研修して、アスパラ生産に必要な大体の知識をそこで身に付けました。

——独立には資金が必要ですが、多額の資金を借りることに抵抗はなかった?

それまで自分で働いてお金を稼ぐ経験がなかったので、初めはどれくらい大変なことなのか実感がなかったというのが正直なところです。就農に当たり市役所や農協などに相談したところ、補助事業を利用できることになり、また公庫資金を申し込み審査が通りました。借入時は私は未成年だったので、親に署名してもらい契約しました。

——どのように事業を進めたのですか?

二〇一五年三月にハウスが完成して、四月に定植、株を熟成させました。初収穫は一七年の二月です。初めてアスパラの芽が出たときは、うれし

いというより「やっと収入ができた!」という感覚でした。農協に初出荷して代金が振り込まれたときには、いろいろな経費が引かれているのもっと稼がないか、と思いました。資金を返済する実感がようやく生まれたんでしょうね。

そこから次々にアスパラの芽が出て、収穫が忙しくなりました。春の収穫は四月下旬で終わり、立茎させて五〜一〇月までは夏の収穫。周りの農家の人たちから、どの芽を立茎させるかで勝負が決まると言われ、真剣に取り組みました。

——土づくりなども自分で研究するとか。

はい。私の場合、キノコ工場から出る廃培地と牛ふん堆肥を、自分でバックホーで切り返したものを使っています。廃培地や牛ふん堆肥の調達なども全て自分で行っています。

今は農協のアスパラ部会に参加しており、他の方の作り方や、講習会での指導なども参考になっています。でも、そこで聞いたことを自分の経営に全て当てはめようとは思いません。やってみないと分からないので。本屋で立ち読みして良さそうだと思ったことも、実践しています。

そうして作ったアスパラの販路は主に三つで、太いものは農協に、中程度のものはスーパーの直売コーナーに、細いものは近所の人に、祖父母に手伝ってもらって直接売っています。

——話を聞いていると楽しそうですね。

こんな面白いこともあります。堆肥とキノコ培地を混ぜた土から、春にカブトムシの大きい幼虫が出てきて、テンション上がって。大きなプラスチックケースに土ごと入れておいたら、羽化して雄や雌の成虫になるんです。それを近所の子ども

たちにあげると喜ばれる。なんだかほっとしますね。商売になるかな。

——友達からは、就農をどう見られている?

中学の同級生に成人式で会ったときに「農業している」と話したら「えーっ」という反応で、やや引かれている印象でした。農業は大切な食べ物を作る仕事なのに、まだ稼いだことのない学生からそんな態度を向けられることが、不思議です。

一方、高校の友達は私の農業の話なども聞いてくれて、アスパラをあげると「あなたの商品だから」と代金を払ってくれる。大事な友達です。金曜日の仕事の後にごはんを食べにいったりします。

——今は変わっていると見ている昔の友達も、いずれ山口さんの農業の魅力に気が付くと思います。ありがとうございます。今度、市役所でSNS講習会があるので、参加して、農業について発信していきたいです。それが顧客獲得にもつながると思うので。いろんなことに挑戦していきます。

そして将来の夢は家族で同じ仕事をする。今は父が勤務先を定年になったので、農業を手伝ってくれます。母は別の仕事をしています。が、ゆくゆくは農業を手伝ってほしいと思います。そのためには所得をもっと上げないといけませんね。

◆取材を終えて

農家出身でない女性が、未成年で両親を伴って家族での農業経営を目指すことは、今の時代に新鮮に映る。スーパーの直売コーナーで他の生産者が売る野菜の動向を観察し、アスパラ以外の野菜に挑戦するなど、ビジネスの感覚も持ち併せる。食べ物を作る仕事に誇りを持ち、女子は農家になった。



Report on research

労働力不足は 設備投資で解決期待 ITに経営改善効果 「施設もの」で顕著

—2017年上半期 農業景況調査における
特別設問の分析結果—

今回は農業経営上の労働力不足対策と、ITサービスの利用状況についての特別調査を行いました。ITの活用が、経営改善につながる力ギとなるようです。

労働力不足の対策

人口の減少とともに、農業者の減少・高齢化が進んでいます。わが国の基幹的農業従事者は二〇一七年二月時点で二五二万人（概数値、農林水産省「農業構造動態調査」となり、一九六〇年のピーク（二一七五万人）から右肩下がりに減少してきてきました。

また、基幹的農業従事者の平均年齢は六六・八歳（二〇一六年二月時点）で、六五歳以上の割合が六五％と高齢者が多くを占めています。近年は労働人口全体の減少により、他産業と労働力確保の競合が起きていることをよく耳にします。

担い手農業者の皆さまは、労働

力不足にどのような対策をとろうとしているのでしょうか。

この点をたずねたところ、「施設・設備・機械の増強」（五四・九％）の回答が最も多く、およそ半数の経営体が設備投資により労働力不足を補うことを検討していることが分かりました（表1）。

「施設・設備・機械の増強」と回答した割合を業種別に見ると、ブローラー（七一・四％）が最も多く、次いで畑作（六六・二％）、養豚（六二・九％）の順になっています。

次に、給与など受入体制の見直しによる「労働条件の改善」（四三・七％）に回答が多く集まり、業種別では特に採卵鶏（七八・四％）やキノコ（六三・〇％）、施設花き（五五・

四％）で高くなっています。

他にも、「人材の高度化」は果樹（三〇・七％）や施設野菜（二九・六％）で回答割合が高くなり、労働集約的な業態の特徴が表れる結果となりました。

「外国人技能実習生の受入」については耕種ではキノコ（四四・四％）や施設野菜（三四・九％）、畜産では採卵鶏（四三・一％）やブローラー（四二・九％）などで高く、その活用が期待されています。

「ITサービスの導入」については採卵鶏（二七・五％）と畑作（二六・一％）で高い数字となり、大規模営農における労働力不足解決の手段としてITに期待が集まっていることがうかがえます。

また、個人・法人ともに売り上げ規模三〇〇万円以下の層で「経営の縮小」を回答する割合が高くなっており（データ未掲載）、規模の小さな経営では労働力不足が経営そのものに影響を与える傾向が強いことが明らかとなりました。

半数の経営体がIT導入済

労働力の確保が困難な状況下においても、生産性の向上や経営の効率化など経営力の強化が求められる中、近年「ITサービス」が注目を集めています。

IoT、ロボット、AIなどの先端技術を取り入れ、多様なニーズにきめ細かに対応したモノやサービスを提供することはあらゆる産業・社会生活に求められています。政府はわが国が目指すべき未来社会の姿として「Society 5.0」（第五期科学技術基本計画、二〇一六年閣議決定）を提唱し、それらシステムにより経済発展と社会的課題の解決を両立することとしました。

農業分野におけるITサービスには、農業機械の情報制御システム、他、施設園芸における環境制御装置など農業生産の生産性向上・省力化などに寄与するものや、販売・購入履歴などの記録を収集し経営を「見える化」するもの、ノウハウの共有により人材の育成に役立てるものなどさまざまなものがあります。

農業分野においても今後ITサービスの導入が進められていくことが期待されます。

これらを背景に、日本公庫では「担い手農業者」を対象として、ITサービス利活用の現況や今後利用したいサービスなどについてアンケート調査を行うとともに、売上高などの財務状況との関連性を分析してその効果を検証しました。

その結果、およそ半数の農業経営体が、既にITサービスを利用し

表1 業種別 労働力不足への対策

(数字は%、複数回答有)

業 種	回答数	労働条件の改善	人材の高度化 (研修など)	組織の省力化・ 効率化	施設・設備・ 機械の増強	ITサービスの 導入	外国人技能 実習生の受入	経営の縮小	その他
全体	1,743	43.7	21.4	25.8	54.9	15.0	18.6	12.9	8.7
稲作(北海道)	161	41.6	14.3	23.6	60.9	19.9	8.1	12.4	6.8
稲作(都府県)	394	40.4	20.8	30.5	53.8	14.7	3.6	16.8	12.4
畑作	157	39.5	15.9	21.0	66.2	26.1	13.4	8.3	5.1
露地野菜	168	38.7	21.4	23.2	56.0	11.3	28.0	14.3	11.3
施設野菜	152	45.4	29.6	29.6	50.0	14.5	34.9	7.9	5.9
茶	33	30.3	12.1	33.3	57.6	3.0	15.2	15.2	3.0
果樹	88	35.2	30.7	26.1	44.3	9.1	15.9	14.8	14.8
施設花き	56	55.4	21.4	26.8	39.3	19.6	21.4	10.7	8.9
キノコ	27	63.0	25.9	33.3	51.9	11.1	44.4	3.7	14.8
酪農(北海道)	94	39.4	17.0	27.7	47.9	7.4	30.9	19.1	7.4
酪農(都府県)	62	40.3	21.0	16.1	46.8	6.5	25.8	14.5	6.5
肉用牛	97	46.4	23.7	13.4	50.5	10.3	9.3	10.3	9.3
養豚	89	55.1	23.6	23.6	62.9	15.7	27.0	10.1	4.5
採卵鶏	51	78.4	25.5	27.5	60.8	27.5	43.1	7.8	3.9
ブロイラー	14	42.9	28.6	7.1	71.4	14.3	42.9	7.1	7.1

図1-2 ITサービス利用の今後の意向

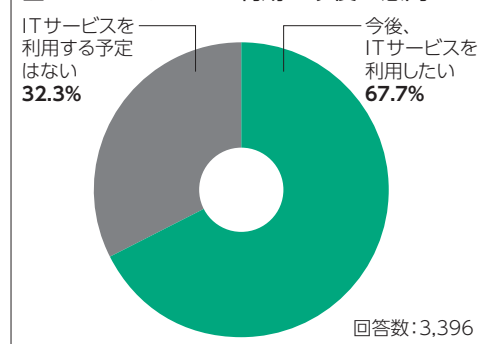
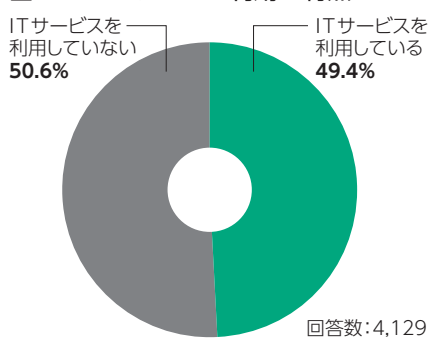


図1-1 ITサービス利用の有無



ていることが分かりました(図1-1)。

特に、法人経営では、六〇・九%がITサービスを利用しており(個人経営四三・五%)、法人経営においてITサービスの利用がより浸透していることが分かります。

さらに業種別、地域別に見みると、業種別で大きな違いが表れま

した。「利用している」割合が高かったのは採卵鶏(七八・八%)のほか、ブロイラー(六四・三%)、養豚(六三・〇%)で、畜産分野の利用が進んでいます。

耕種では施設野菜(五四・九%)の「利用している」割合が高くなった一方、稲作(北海道:四二・四%、都府県:四三・一%)、茶(四二・九%)、露地野菜(四三・八%)が低くなりました。

ITが経営の改善に寄与

また、ITサービスを「利用している」経営体と「利用していない」経営体の売上高増加率(注1)を比較すると、ITサービスを「利用している」グループの売上高増加率(二一・四%)は「利用していない」グループ(二七・〇%)より四・四ポイント高くなっています(図2-1)。

さらに、農業所得(経常利益)増加率(注2)は、ITサービスを「利用している」グループ(一〇〇・八%)が「利用していない」グループ(三九・七%)を六一・一ポイント上回り、ITサービスを「利用している」経営体の方が、より高い増加率となっています(図2-2)。

業種別に見ると、売上高増加率、農業所得(経常利益)増加率のいずれもITサービスを「利用してい

表2 業種別 IT利用有無に係る売上高増加率、農業所得（経常利益）増加率の比較

	売上高増加率		農業所得（経常利益）増加率	
	ITサービス 利用している	ITサービス 利用していない	ITサービス 利用している	ITサービス 利用していない
全体	21.4	17.0	100.8	39.7
稲作	▲0.2	▲1.5	▲7.4	▲5.2
畑作	13.5	11.8	22.9	24.1
露地野菜	20.6	23.2	33.5	24.7
施設野菜	17.5	16.1	22.3	15.3
茶	▲3.7	▲3.3	▲26.6	▲6.7
果樹	21.4	10.1	▲10.1	2.5
施設花き	7.0	5.7	10.0	6.5
キノコ	19.8	18.8	239.8	176.8
酪農	26.0	16.3	63.1	47.7
肉用牛	41.3	33.0	182.0	61.0
養豚	30.3	25.9	506.3	1725.6
採卵鶏	20.8	16.0	-	-
ブロイラー	49.0	9.1	23487.5	161.8

※色セルは「利用していない」「利用している」のうち数字の大きい方
※「採卵鶏」比較対象の3年前農業所得がマイナスのため、表示していない

図2-1 IT利用有無に係る売上高増加率の比較

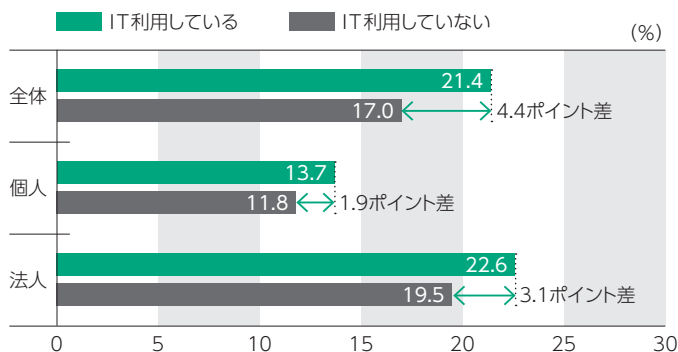
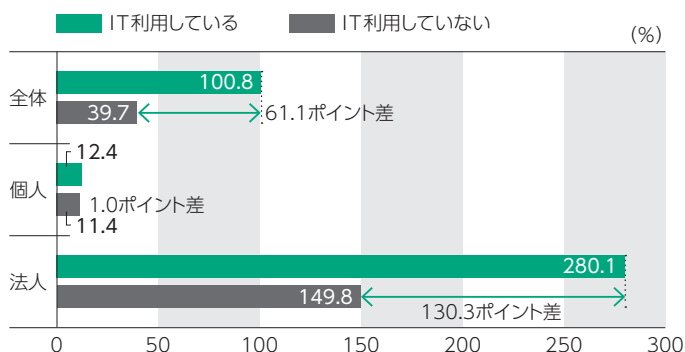


図2-2 IT利用有無に係る農業所得（経常利益）増加率の比較



「グループの方が高くなったのは、施設野菜、施設花き、キノコ、酪農、肉用牛、ブロイラーの六業種で、主に施設利用により生産を行う業種です（表2）。

これらのことから、ITサービスの利用は経営の改善に寄与していると考えられ、とりわけ「施設もの」で高い効果を発揮している可能性が示唆されました。

一方、稲作に代表される「露地もの」では、利益の増加にまでつながつていない可能性があります。

ITは生産から経営力へ

ITサービス利用の目的について、生産（農作業）の見える化、単位収量の増加、品質向上、生産量・品質の安定化、収穫時期の最適化、生産技術の継承・高度化、経営（経営力向上）（経営の見える化）、取引先の信頼向上、リスク対応力強化、経営人材の育成・能力向上、生産と経営両方に係るもの（業務効率化、コスト削減）、営業・販売（営業力・販売力の強化、出荷時期の最適化）それぞれの項目を調査しました。

その結果、「生産量・品質の安定化」との回答が二〇・〇％で最も多く、次いで「品質の向上」（二六・五％）、「業務効率化」（二六・一％）、「コスト削減」（二五・八％）となりました。

した（図3）。

このことから現在利用しているサービスは生産性向上を主眼としているものが多いと分かります。

続いて、今後利用したいITサービスの目的について聞いたところ、「コスト削減」（一九・九％）が最多となり、次いで「生産量・品質の安定化」（一九・三％）、「経営力向上」（一八・一％）となりました。

また、今後ITサービスを利用したいかどうかを聞いたところ、「利用する予定はない」との回答は三二・三％に留まり、六七・七％が「利用したい」意向を示す結果となりました（図1-2）。これは、現在ITサービスを利用している「割合（四九・四％）を一八・三ポイント上回っています。今後のITサービス利用の増加が見込まれます。

現在と今後の利用目的の回答割合を比較したところ、「コスト削減」「経営力向上」「営業力・販売力の強化」「経営人材の育成・能力向上」の項目において、「今後利用したい」とする割合がそれぞれ約四ポイント上回りました。

従来の生産性向上を主眼としたITサービスの導入から、経営管理やマーケティングなどを含めた経営力そのものを強化する目的へと目が向けられていることがうかが

また、今後ITサービスを利用したいかどうかを聞いたところ、「利用する予定はない」との回答は三二・三％に留まり、六七・七％が「利用したい」意向を示す結果となりました（図1-2）。これは、現在ITサービスを利用している「割合（四九・四％）を一八・三ポイント上回っています。今後のITサービス利用の増加が見込まれます。

現在と今後の利用目的の回答割合を比較したところ、「コスト削減」「経営力向上」「営業力・販売力の強化」「経営人材の育成・能力向上」の項目において、「今後利用したい」とする割合がそれぞれ約四ポイント上回りました。

従来の生産性向上を主眼としたITサービスの導入から、経営管理やマーケティングなどを含めた経営力そのものを強化する目的へと目が向けられていることがうかが

図3 現在利用しているITサービス、および今後利用したいITサービスの目的



※複数回答有、回答数：3,396

えます。

農業者ニーズに沿った開発

ITサービスの開発の動向を見
てみましょう。

二〇一四年度農林水産分野にお
けるIT活用推進調査検討委員
会(平成二六年度農林水産分野に
おけるIT活用推進調査結果の
概要、二〇一五年)が農業ITベン
ダーに対して行ったアンケート結
果によると、現在ITベンダーが提
供しているサービスの用途として、
八割以上のシステムが作業管理お
よび生育管理を、七割以上のシステ
ムが農業・肥料管理を用途としてい
ます。(なお、農業機械の情報・制御
システムや、施設園芸におけるセン
サーなどを用いた環境制御システ
ムはアンケート対象外)。

また、二割以上のシステムが、収
量予測、コスト管理、出荷・販売管
理、人材育成(ノウハウ共有、移転)
について計画・開発中としていま
した。

前述の通り、日本公庫の今回調
査において、現状では生産性向上を
主眼としたサービスの利用が多い
ものの、今後「利用したい」サービス
として、「コスト削減」が最も多かつ
たことから、ITベンダーによつ
てシステム開発がさらに加速する

ことが期待されます。

農業の現場では、自動運転トラ
クタや搾乳ロボットなど、ITを活
用した先進的な技術の導入が注目
されます。実際、今回の調査でも畑
作や畜産で先進的な技術の導入を想
起させる高額投資への意欲が見ら
れました。日本公庫は、こうした先
進的な技術の活用状況も紹介して
まいります。

この投資の意欲など、今回ご紹介
した内容を含む本調査結果に関す
る公表資料は、当公庫ホームページ
に掲載しております。「進む農業現
場のIT活用」で検索してください。

(情報企画部 浅野 真宏)

(注1) 売上高増加率:

(直近の売上高の総和÷直近から
三年前の売上高の総和)

(注2) 農業所得(経常利益)増加率:

(直近の農業所得の総和÷直近か
ら三年前の農業所得の総和)
÷直近から三年前の農業所得の総和

【調査概要】

● 調査時点・方法

二〇一七年七月・郵送調査

● 調査対象

スーパーL資金／農業改良資金融資
先(計二万二二五先)

● 有効回答数

五二一六先(回収率二四・〇%)

中国留学で気づいた進路
ふるさとへ戻ろう

民宿、農業、農産加工：

大儲けはしないが、昔も

そうして生きてきました

農と食
の邂逅

門脇 富士美 さん

秋田県仙北市

農家の宿 星雪館

一日一組のみの民宿。他人に気兼ねなく過ごせる気楽さがうけてリピーターも増えた。民宿の名は文字通り、煌く満点の星と白銀の世界を彷彿する自然豊かな山間農村に由来する。足元に目を向けて地域資源を活かして。





P19:門脇富士美さん一家。富士美さんの弟、征昭さんを加えた4人で農業を営む P20: 民宿の食堂にて。食卓を囲む薪ストーブの温かさは、心までぬくもる。昭子さんの手作り料理のほか、きりたんぽを焼いて宿泊客に提供した(右上) 韓国から来た交換留学生たちがつくった雪の造形物(右下右) 「ごっつお玉手箱列車」に料理を持ち込み、乗客に振る舞う(右下左) 米の転作作物として地域全体で始めたハウレンソウ。生産農家は減ったが、「葉物野菜の定番として安定した需要がある」と門脇家では栽培面積を広げている(左)

留学先で決めた人生

「夏の満天の星、冬の真っ白い雪を見て来てほしいと思います、星雪館と名付けました」

門脇富士美さん(四六歳)は、家族と営む民宿をホームページでこう紹介している。星雪館は観光地として名高い角館、田沢湖畔から車で約三〇分という場所に立つ小さなお宿だ。

ハウレンソウの周年生産(一鉢)、農産加工、民宿という三本柱で営む門脇家。富士美さんはさらに、仙北市内でグリーンツーリズムに関わる人たちが構成する「仙北市農山村体験推進協議会」の副会長も務め、日々忙しい。そんな富士美さんから意外な一言が漏れた。「子どもの頃は趣味もなく、農業の手伝いもせず、漫然と毎日を暮らしていました」

上京して短大に入り、就職して三年弱勤めた後、中国に一年間語学留学をした。「小説の『三国志』が好きで、その勢いで行ったようなもの」と照れる。

留学中、一緒に勉強した仲間から聞いた話が大きき転機を生む。「自分の故郷について『うちにはこういった郷土料理がある』『私の所はこんなお祭りがある』という話をよくしたんです」。話を聞きながら富士美さんは「私の故郷はどうか、何が魅力なのか」と見詰め直す機会を得た。やがて「家のことをしよう。家業が知りたい。自分の生まれたところを知ろう」と心に決めた。

二五歳で実家に戻った富士美さんを家族

は温かく迎えたが、就農には母の昭子さん(六八歳)が「ノー」を突き付けた。なぜ、当時反対したのかを昭子さんに聞いてみると「反対なんかしたっけ?」とかわされた。富士美さんいわく「田舎での仕事経験もない。女性の就農が珍しい時代であつたし、いろんなことを経験しながら慎重に考えたら、という意味だったのかも」。富士美さんは会社勤めをしながら、週末は野菜づくりを学んだ。民宿を開いたのもその頃だ。

三二歳になった時に「一から始めるタイミング」と、改めて就農を宣言。昭子さんも賛成した。「いろんな人脈が広がったことを考えると、約六年間の兼業時代は有意義でした」

宿泊客の半分は外国人

民宿の開業は一九九八年。「女性農業者の自立や起業がようやく注目され始めた頃。『農家民宿という形もあるよね』と母と話すうちに、あれよあれよと話が進んだんです」

父、征志さん(七五歳)も反対しなかった。「祖父はこんなところにお客さんが来るのかいと心配しましたが(笑)」。農協から融資を受け、以前は牛舎だった自宅横の建物の二階を改装し、キッチンとバス・トイレ付きの民宿を開いた。開業以来、富士美さんと昭子さんが協力して営んでいる。

お迎えするのは一日一組。雑誌や新聞などの紹介記事を見て、徐々にお客さんが来るようになった。他人に気兼ねなく過ごせる気楽さ、何より、昭子さんが自家製または地元産



韓国からの交換留学生と共に星雪館の前で(上) 富士美さんいわく「農業は父、私は民宿の仲居、兼、職員、経営全般の指揮官は母です」(下)

の食材を使って腕を振るう家庭料理を目当てにリピーターも増えた。

ここ数年、増えてきたのは外国人客だ。二〇二年、仙北市内で民宿を営む人たちが手分けして、八〇人近くの米国人観光客を受け入れたことがきっかけとなった。「最初は私も不安でしたが、実際やってみたら自信にな

りました」。仙北市が専門部署を設置し、積極的にインバウンドを受け入れる体制を整えたこともあり、一年間に同市を訪れる外国人観光客が一〇〇〇人を数えるまでに増えた。

最近では、台湾、タイ、韓国から個人客の予約が星雪館に入る。予約や問い合わせはもっぱらメール。中華圏の人とのやりとりで中国

語が使えるのは、留学経験の賜物だ。訪れた外国人が書いた宿帳を読んだが「郷土料理をこれからも提供してほしい」「温かいもてなしに感謝」と日本人と変わらぬ感性で、感謝の言葉を綴っている。

今や、星雪館の年間来客数三〇〇人の半分は外国人だ。受け入れのコツは「特別扱いしないこと」という。料理も基本的に日本人と変わらぬものを提供する。相手が求める情報は提供するが、それ以上には踏み込まない。日本人客への対応と同じだ。「そのせいか、うちに来る人は自分の話を聞いてもらいたいという方が多い」。宿に着くと、薪ストーブでおやきを焼きながら、そして食事の時もあれこれと話し相手になってくれる。その後は、様子をみながら、宿泊客だけにしてくれる。つかず離れずの程よい距離感が心地よい。訪れるリピーターの気持ちがあった。

もう一軒民宿を建てる夢

就農して一五年。「だんだん欲も出てきました。やればやっただけ得られるものがあるの」と富士美さんは話す。「妄想ですが」と前置きしつつ、「民宿をもう一軒建てたい」と考えている。一日一組のためお客さんを断ることも多いからだ。「一人旅の若い人が何人か泊まれるゲストハウスもいい。人付き合いが苦手と言われている若い人たちですが、案外、人との会話を求めていますから」

富士美さんは就農とほぼ同時に加工も始め、おやき、干し餅、おはぎなどを作って、直

売所などに出荷している。この先も農業、農産加工、民宿という二本柱に揺らぎはないという。「規模拡大はしたいとは思わない。今も昔もいろんなことを組み合わせさせてやってきた地域です。大儲けはできませんが、それなりに生活はできるんじゃないかな」と話す。

富士美さんの活躍を支えているのは、家族、そして同じように民宿を営む農業者たちの存在だ。地元の西木町には、星雪館を含め八軒の農家民宿がある。この民宿が中心となって「グリーンツーリズム西木研究会」を組織し活動をしている。秋田内陸縦貫鉄道の、年一〇回走る「ごっつお玉手箱列車」への料理提供は活動の一つだ。「客数が減る秋冬に利用客を呼びたい」という鉄道会社からの提案に研究会として応じることにした。

約一時間半かけて、角館駅から阿仁合駅間を走るというこの列車。駅に停車するたび、研究会会員の農家のお母さんが旬の手料理を持ち込む。乗客は、景色を見ながら一品ずつ舌鼓を打つという乙な列車だ。富士美さんと昭子さんは、時には列車に乗って料理の説明をする。「民宿はどこも特徴があり、それぞれリピーターがついています。自分だけ頑張っても高が知れているけれど、地域全体が盛り上がることで、私も頑張れます」

中国留学から帰国し見つけた生き方を楽しみたいと富士美さんが思うだけの魅力がこの地域に数多くある。富士美さん一家の活動もまた、地域の大きな魅力になっている。

(青山浩子／文、河野千年／撮影)

キリスト教にイスラム教など、世の中にはさまざまな宗教がありますが、その多くが「食」についての戒律や、独自の視点を持っています。

まずは、世界最大の信者数を誇るキリスト教です。キリスト教では意外にも食に関する規律はあまりありません。さすが、主イエスは「メシヤ」なだけに、食には寛容なようです。

続いては、わが国でもおなじみの仏教です。お寺といえは精進料理ですが、これは「すべての命を大切にする」という仏教の教えに基づいています。

イスラム教では、豚は不浄の生き物とされるため避けられます。もし間違つて食べてしまつても「アラー！」と驚くぐらいでは済まされません。

牛を食べてはいけないのはヒンズー教。その理由はイスラム教とは違い、牛は神聖な生き物とされているからです。

ユダヤ教も特徴的です。ユダヤ教には「一緒に食べてはいけない組み合わせ」に関する規律があります。例えば「乳製品」と「お肉」の組み合わせが禁止されています。これは旧約聖書の中に「子ヤギをその母の乳で煮てはならない」とあるからです。つまり、親子丼はもちろん、チーズバーガーも食べられないのです。実際に、ユダヤ圏のマクドナルドではチーズバーガーの販売はされていないとか。

そんな中、先日、仏教徒の友人がユダヤ圏へ旅行しました。その際、どうしてもチーズバーガーを食べたくなったので、郷に入つては郷に従えとは思いつつ、部屋でこっそりチーズとハンバーグをパンに挟み食べてしまったのだそうです。

すると後日、後ろめたさを感じたのか、その友人が私に懺悔（さんげ）をしたと言ってきました。「私、ユダヤ圏でこっそりチーズバーガー食べてしまったんやけど、仏さんは怒らへんやろか?」と。

「何言うてんの! それぐらい大丈夫やって!」

「えー? 何で?」

「だって昔から言うでしょう? 仏の顔も、サンドまで」

おあとがよろしいようで。



落語家・天台宗僧侶
露の団姫

つゆのまるこ
1986年生まれ。兵庫県在住。テレビ朝日「お坊さんバラエティ ぶっちゃけ寺」の出演で知られる。夫は太神楽曲芸師の豊来家大治朗。著書に『聖♡尼さん「クリスチャン」と「僧職女子」が結婚したら』（2017年、春秋社）など多数。

宗教と食の来由

職業は農業です

「僕の中には反骨魂があるんです——。あまのじゃくなのかも」

長谷川良光さん（六〇歳）は、茶目っ気を込めた言い方ながらも、真つすぐにこちらの目を見て語る。

長谷川さんの経営は、肉用牛肥育に水稲、大麦、アスパラガス生産などで、特徴は「見せる」「魅せる」「観せる」という「三つのみせる農業」を経営の柱に置いていることだ。長谷川さん流「見せる」とは地域特性を活かし、消費者が安心、納得できるような情報を開示し安全・安心な農畜産物を生産すること、「魅せる」は味や品質で消費者を魅了し、日本の農業技術の素晴らしさと楽しさを伝え、新規就農者を育成すること、「観せる」とはこれら長谷川農場の取り組みをさまざまな楽しい形で消費者に知ってもらうことだと説明する。

長谷川さんが「三つのみせる農業」にこだわり実践しているのには理由がある。

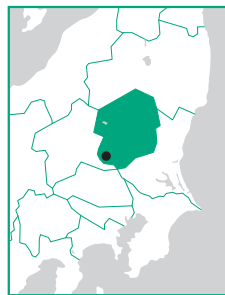
長谷川さんの実家は四〇㍓のイチゴ栽培がベースで、牛二〇頭の肥育も行う複合経営農家だった。一九八一年、長谷川さんは家を継いで就農したときに漠然とした劣等感を

経営紹介

牛ふん堆肥活用し地域循環型農業 反骨の「見せる」「魅せる」「観せる」



「麦秋ウォーキング」参加者に土からの恵みを語る（長谷川農場提供）



栃木県足利市

株式会社 長谷川農場

代表取締役 長谷川 良光

法人設立 ● 2016年

資本金 ● 300万円

売上高 ● 約3・6億円

事業内容 ● 肉用牛生産（F1肥育牛700頭）、米、畑各1㍓、アスパラガス、タマネギ各1.2㍓

従業員 ● 正社員6人、パート社員季節により3～12人

URL ● <http://hasegawa-noujou.jp/>

感じていたという。農業が三K（きつい、危険、きたない）などと言われる世間の風潮の中で「当時、私自身、『職業は農業です』って自信を持って言うことができなかった」と振り返る。

ところが長谷川さんがいざ、家業に取り組んでみると、農業が世の中の評価とは別にとても大切な産業であり、やりがいのある素晴らしい職業だという考えが次第に大きくなっていった。

長谷川さんは「農業者が価値あることをやっているということをもっと多くの人に知ってもらおう。そのためには多くの人たちが憧れるくらいの農業の形をこの地で作り上げるのだと反骨魂が自分の中に沸々と湧き上がってきたのです」と当時のことを語る。

牛ふん堆肥は大切な資源

こうして長谷川さんの新しい農業づくりへの挑戦が始まった。一九九二年のことだ。

まず規模拡大が必要と二六〇頭の牛舎を建て肥育頭数を三〇〇頭に増やし、併せて、機械化が可能な二条大麦・米の生産に取り組んだ。

畑では牛ふんを熟成させた堆肥を利用し、稲わらは肥育牛に給餌

する循環型農業を基本としながら取り組んだ。

牛ふん堆肥は土壌改良効果があり有効微生物が土の有機物を分解するためふかふかの土になるという。長谷川さんは「うちの大切な資源」と表現するほど大切にしており、自社利用のほか、地域農家に提供し稲わらをもらうことで規模拡大を図り、人を雇っていく。

二〇〇四年、年間を通じて働いてもらえるように仕事を増やそうと、繁忙期が耕種と重ならないアスパラガスの生産を開始する。地域で初めて取り組んだ品目だったが、牛ふん堆肥をたっぷり入れた土のおかげかアスパラは二年目で一〇㍗当たり四〇〇万円にもなり雇用の安定化が実現した。長谷川さんは地域にもアスパラを広げ一〇年にはJ Aアスパラ部会ができるほどになった。

また、二条大麦は足利市内で大麦を利用したダクワーズをメイン商品にする菓子製造・販売会社、「大麦工房ロア」に卸している。足利地域は、全国でも有数の麦の生産地であり日照率が高いため高品質なものができる。

長谷川さんは地元の産業に貢献したいとかねがね考えており、「大

麦工房ロア」の経営者と栃木県足利産一〇〇%の二条大麦でダクワーズをつくっている点で考えが一致した。

「観せる」事業として約二〇年前からグリーンツーリズムイベントも開催している。麦秋の季節には、大麦を使ったお弁当や麦茶を用意し麦畑を歩く「麦秋ウォーキング」。畜舎見学や田植え、稲刈り体験も実施する。

異業種連携でブランド牛

このように、多方面にチャレンジをしてきた長谷川さんだったが、次に六次産業化の展開を図った。

二〇一二年、山の斜面を開墾した畑でブドウを栽培し、ワインを醸造する有限会社ココ・ファーム・ワイナリー（足利市）からマール（ブドウの搾りかす）の再利用について相談を受けた。調べれば、マールには肉質や色みを良くするビタミンEが豊富に含まれている。そこで同年から、マールに大麦ぬかやふすまを混ぜ乳酸発酵させた飼料を牛に与えはじめた。牛も喜んで食べてくれるという。

一三年七月、足利市初のブランド牛の足利マール牛は同年の全農肉牛枝肉共励会交雑種部門で最優秀

賞に輝いた。長谷川さんによると肉質は和牛に比べて噛み応えがあり、ジューシーな甘みが広がるため赤身のおいしさが楽しめるという。

さらに、足利マール牛によって地域に消費者を呼び込もうと一四年、「ファーマーズカフェ・つちのか」をオープンさせる。運営会社の株式会社つちのかは、長谷川さんと大麦工房ロアに加え、足利銀行などによる「とちまる6次産業化成長応援ファンド」から出資を受けた。

カフェは、大麦工房ロアの工場直売所の隣にあり、団体客などが多く訪れる。足利マール牛を使用したローストビーフやカレー、大麦を使用したパンやパスタなど各種料理が提供され、長谷川農場のアスパラをはじめ採れたて野菜やココ・ファーム・ワイナリーのワインも販売している。

農業に若者を呼び込む

「足利で食べてもらってこそ足利マール牛です。足利マール牛やこれから農畜産加工品を目当てに、この地に足を運んでくれる人が増えたらいい」と長谷川さんは考えている。

今後、足利での足利マール牛を提供するレストランなどを増やすことを目指しており、需要に応じられ

るように、昨年、七〇〇頭に増頭した。

「三つのみせる農業経営」が軌道に乗った長谷川さんにとっては、事業承継が大きな課題であったが、うれしいことに二〇一二年には、息子が後継者として経営に参加した。ずっと「農業はやらない」と言っていたが、父である長谷川さんのこれらの取り組みを見て、やりたいという気持ちが芽生えたという。さらに長谷川農場で働きたいと来てくれる若者も現れ始めた。「憧れる農業がつくれたかな」と長谷川さんはつぶやく。「補助金漬けなどと農業をやゆするような傾向があり農業者は後ろめたい思いをもっているのではないだろうか。補助金だつて大切な産業だからこそ出るんです。農業者は堂々としていればいい」

今後の取り組みについて長谷川さんは「栃木県内には耕作放棄地になってしまっているエリアがあります。そこに行つて、もうかる農業を実践して、若い人を呼び込むなど活性化に貢献したい。農業はとても重要な産業だからね」と教えてくれた。耕作放棄地活性化へのマップはすでに長谷川さんの中で描かれています。

（情報企画部 城間綾子）



一〇年先の

水産業・まき網漁業を

考える

長崎県農林漁業金融公庫まき網友の会を母体として一九九七年に設立した長崎県日本政策金融公庫水産友の会は、まき網漁業会社、底引き網漁業会社、造船業など関連会社など五〇の会員で構成されています。

今、海外の和食ブームで水産物輸出は好調ですが、他方、国内の水産業を取り巻く状況は課題山積です。友の会では日々課題解決に取り組み、漁業の未来を切り開く方策を探っています。

魅力ある漁業へ課題山積

国内漁業を取り巻く環境は、経営体数の減少や隣国の漁獲圧力などによる水揚量の減少、船の老朽化に伴う修繕費の増加や人件費、燃油価格の上昇による収益性の低下、乗組員の人材不足など、年々厳しさが増えています。このような状況の中、船団のスリム化や改革型漁船の導入による操業の効率化、直売や加工、輸出などの

付加価値化による収益性の向上、「魅力ある漁業」の情報発信による人材確保など、業界を挙げて課題解決に取り組んでいます。

そこで友の会では、水産業の課題と成長産業化へ向けた取り組みを全国に情報発信しようとして、今回初めてフォーラムを開催しました。フォーラムでは、長崎県をはじめ日本各地で重要な漁業の一つとなっているまき網漁業を中心に、「九州地域における漁

業の成長産業化に向けて」と題したパネルディスカッションを実施。「雇用の確保」「輸出戦略」「新船建造」をキーワードに論点を整理し、事例報告も踏まえて業界のオピニオンリーダーと共に議論を深めました。

就業促進に向け環境整備

漁業界における人材不足の状況は深刻で、就業者数は一九九四年の三十一万人から二〇一六年の二六万人と、ここ二〇年余りで半減しています。

こうした状況の打破と新規就業者の確保に向けて、全国まき網漁業協会副会長理事の成子隆英さんは、「給与や休日といった待遇の改善、船内居住性や安全性の向上など、漁業分野においても働き方改革が求められている」との認識を示したほか、「Wi-Fi環境の整備など若者が働きやすい環境づくりも重要」と指摘しました。

これに対し会場内からは、「全国の水産高校卒業生（年間三〇〇〇〇人）のうち、船に乗るのは約三〇〇〇人だが、二〇〇人は商船に流れてしまい、漁船に乗るのは一〇〇〇人だけ。これを何とかすべきではないか」と問題提起がありました。また、山陰旋網漁業協同組合専務理事の川本英文さんが、「全国の水産高校を訪問して漁業をPRするとともに、奨学金制度も創設し、こ

れまで六七人の学生が利用した」と境港での事例を報告しました。

長崎魚市株式会社代表取締役社長の川元克明さんは、「まき網で漁獲した魚は多種に及ぶ」と西日本特有の選別機能の重要性に触れた上で、「選別の作業員が不足しているが、単純作業なので外国人技能実習生を受け入れられない。特区指定を受けて受け入れを可能にすべきだ」と提言しました。

インフラ整備の必要性も

国は二〇一九年までに農林水産物輸出額一兆円の達成を目標に掲げており、このうち水産物は三五〇〇億円を目標としています。

長崎県水産部部長の坂本清一さんは、二〇年の長崎県の水産物輸出額の目標を三〇億円と紹介した上で、「長崎県産ブランドの確立、HACCPなどの衛生管理対応、新たな輸出ルートの確立などの課題解決に向けて取り組んでいる」と説明しました。

これを受けて、中国への鮮魚輸出に取り組む長崎魚市の川元さんは、「信頼関係に基づく取引とはいえず、輸出品の増加に伴って売掛金の回収リスクも増大する」という問題に加えて、「日本から空輸した魚を荷受けする相手の取り扱いが雑で荷崩れを起こし、商品価値を損なうケースもある」と、



パネラーを中心に活発に意見が交わされました

現場の実状を踏まえた対策の必要性を訴えました。

全国まき網漁業協会の成子さんが、「水産物輸出の数量の半分はサバとイワシで、西アフリカをはじめ世界的に需要がある」と解説すると、日本遠洋旋網漁業協同組合の組合長理事、加藤久雄さんは「選別作業のロボット化の推進など浜の処理能力を向上させ、水揚げから加工・流通・輸出までのインフラ整備が必要」と指摘しました。

成長産業化に向けた戦略を

広い海域を漁場とし、船団を組んで操業するまき網漁業は高コスト型の

漁業経営であり、中でも一隻十数億円にも上る新船建造のコストは漁業者の財務基盤を揺るがす可能性があります。

株式会社渡辺造船所代表取締役会長の渡邊悦治さんは、「貨物船やタンカーと違って漁船は発注者のニーズに沿った単品生産となるため建造コストが割高になる。船主、造船所、機械メーカーが協力して船体や漁労機械の標準化を進めるなどコストダウンに向けた努力が必要」と提言しました。

また、全国まき網漁業協会の成子さんは、「昨今の漁場形成の偏在化や各港の処理能力を考慮すると、まき網漁業では水揚げの分散化が大きな課題。そのためには網船に加えて運搬船の改革が必要不可欠」と問題提起しました。これを受けて日本遠洋旋網漁業協同組合の加藤さんは、一〇計画・二五隻の改革型漁船について、これまでの試験操業の結果や導入計画を報告し、「運搬船の高性能化に加えて船団間や漁業者間による共同利用という考え方も有効。新船建造計画の情報共有など各事業者にも協力を要請したい」と提言しました。

最後にコーディネーターであるながさき地域政策研究所理事長の菊森淳文さんが、「国内では魚食離れで水産物の消費量は減少しているが、日本

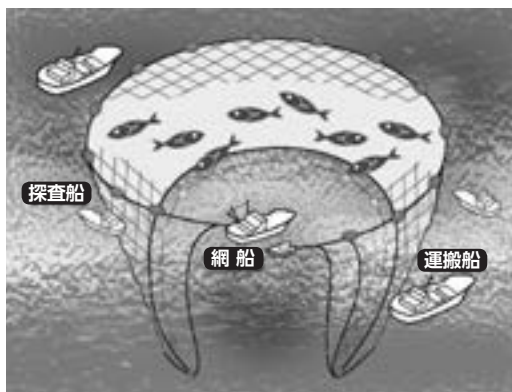
食ブームに伴い海外では水産物需要が増大している。漁船の高性能化や浜処理のロボット化により人材不足を補いつつ、これらの需要に对应していく準備が必要であり、今回のフォーラムが水産業の成長産業化に向けて一〇年先、二〇年先の戦略を考えるきっかけとなることを願う」と、締めくくりました。

(情報企画部 清村 真仁)



「まき網漁業とは」

発見した魚群を大きな網で取り囲み、網底を絞りながら巻き上げて漁獲する漁法です。食卓に欠かせないアジ、サバ、イワシなど大群で回遊する魚を狙い、年間二〇～一四〇万ト程度水揚げされています。これは海面漁業全体の四〇％を占めており、日本における重要な漁業の一つとなっています。一般的には、網を投入・巻き上げて魚を獲る網船、魚群を探したり光で魚を集



図解：まき網漁業 (鳥取県水産試験場より引用)

めたりする探査船(灯船)、漁獲した魚を港まで運ぶ運搬船など四～五隻で船団を組みますが、近年は運搬機能を持つ網船と探索機能を持つ運搬船の二隻体制によるミニ船団化操業など、改革型漁船による試験操業が行われています。

長崎県日本政策金融公庫 水産友の会 フォーラムの概要

● 日付：二月八日(木)

● 場所：長崎市「サンブリエール」

● 参加者：漁業者、流通業者、関係団体他、約一六〇人

● 来賓：株式会社農林漁業成長産業化支援機構 代表取締役社長 光増 安弘
● テーマ：九州地域における漁業の成長産業化に向けて

● 登壇者

「コーディネーター」

ながさき地域政策研究所 理事長

菊森 淳文

「パネラー」

全国まき網漁業協会 副会長 理事長

成子 隆英

山陰旋網漁業協同組合 専務 理事

川本 英文

日本遠洋旋網漁業協同組合 組合長 理事

加藤 久雄

長崎県旋網漁業協同組合 専務 理事

柳村 智彦

長崎県水産部 部長

坂本 清一

長崎県水産部 部長

川元 克明

株式会社渡辺造船所 代表取締役 会長

渡邊 悦治

※ 順不同、敬称略

西辻 一真さん

京都府
株式会社マイファーム代表取締役

食料の「自産自消」社会の仕組み化を目指す 耕作放棄地活用し体験農園や農業学校も

耕作放棄地を借り受け、都市生活者に貸し出す体験農園としてビジネス化、同時に自分が食べるものは自分で作る「自産自消」システムを社会に定着させたいと農業ベンチャーを立ち上げた。東日本大震災時に一時、債務超過に陥ったが、志に共鳴する企業リーダーらの支援で再生。今は中山間地域における独自の新たな「隙間ビジネス」で農業の産業化を目指す。

ちの食べる野菜を作っていたので、自産自消は自然な考え方です。

私は食料の自給率向上とも絡めて、自分で食料を生産し消費するという考え方を多くの人が持ち、農業に愛着を持つてほしいと思いました。実はいくつか動機があります。

——と言いますと？

西辻 農業人口の高齢化で増え続ける耕作放棄地を何とか活用し農業を再生できないかと考えたこと、大学時代の担当教授が書かれた新興国の人口増加と食料危機のレポートに衝撃を受け、食料自給率を高める必要性を強く感じたこと、そんなときに都市生活者の間で家庭菜園などを通じて自然回帰する動きが出てきたことなどが重なり合い、自産自消を定着させる仕組みづくりを目指したい、と考え

当初は試行錯誤の連続

——自分が食べる野菜などは自分で作る、という食料の「自産自消」を積極的にアピールされている点は興味深いですね。

西辻 私は福井県出身で、実家の周辺はどこでも自宅裏の敷地で自分た

たのです。

——それが株式会社マイファームの起業に至ったきっかけですか。

西辻 そうです。大学在学中から、耕作放棄地を活用するサービスができないだろうか、そして卒業後はその道に進みたい、と考えたのです。でも、いざビジネスを始めたら試行錯誤の連続で、大変苦労をしました。

——ベンチャー経営者では農地が借りにくかった？

西辻 体験農園のニーズなどをマーケット調査したら手応えがあり、ビジネスにするのは可能だと思いました。

しかし、全国に点在する耕作放棄地のうち、体験農園に適した都市近郊の農地の確保が大変だったり、またそれらを借り受けるには農業関係者とのコネクションが必要だったり、

いざ取り組んでみたら苦闘の連続でした。

人的パイプで事態打開

——二〇〇七年に立ち上げたマイファームの最初の壁ですか。

西辻 京都、大阪、兵庫など三〇〇軒の農家に半年かけて、耕作放棄地の借り受けを飛び込み営業したのですが、ほとんど応じてくれませんでした。

——どのように打開したのですか。

西辻 農協との関係が深く、今はマイファームの副社長である谷則男さんとの出会いです。谷さんは大変な理解者であり、農家との橋渡し役をしてくれました。そのおかげで道筋がたったのです。若者の情熱だけでは難しく、農協や行政などとのネットワークづくりの重要性を学びました。





新たに取り組む農業の産業化など将来経営を本社で語る西辻一真社長

Profile

にしじかずま

一九八二年福井県生まれ。三六歳。二〇〇六年京都大学農学部卒業。全国の耕作放棄地を何とかしたいとの思いから食料の「自産自消」理念を掲げ、〇七年に株式会社マイファームを設立。体験農園、農業アカデミーなどを立ち上げる。東日本大震災で一時、経営危機に陥るが、持ち前のバイタリティーで克服。一〇年から農林水産省政策審議委員、一四年から内閣府国家戦略特区農業特区委員も歴任。

Data

株式会社マイファーム
京都市に本社。西辻一真代表取締役社長。二〇〇七年創業。資本金一億七二〇〇万円。体験農園、マイファームを軸にアグリノベーション、八百里マイファームを事業経営。主力の体験農園は全国一〇カ所。農業大学の期間は一年半で農業専門教育の産業化、農業を楽しむ日常化の二コース。グループ企業(株)マイファームオリジナル、(株)マイハニー、(株)エコマイファームは中山間地域で事業化。年商八億円。社員三十六人。

——体験農園第一号となった耕作放棄地の開墾は大変だった？

西辻 京都の久御山にある農地が第一号です。広さは二〇〇〇平方メートルあり、一区画一五平方メートルで五〇区画を必死で開墾しました。

スタート当初は希望者が少なく不安でしたが、体験農園、市民農園のメリット、特に有機無農薬での野菜作りができることや、農機具を用意したため、手ぶら・週一回での作業OKなことを宣伝するうちに次第に問い合わせが増え、〇八年九月には全区画が

埋まりました。

——軌道に乗った後はどんなビジネスモデルに？

西辻 私たちの体験農園はその後急速に増え、現在、全国に一〇〇カ所あります。これをベースに週末農業学校のマイファームアカデミーや、農業経営を学び、中山間地域における将来のプロ農業者を養成するためのアグリイノベーション大学校などを創設しました。いずれも専門家の応援を得て取り組んでいます。

震災時に債務超過危機

——東日本大震災の津波被災地でトマト生産にも取り組んだとか？

西辻 震災直前、仙台市で独立・起業を目指すセミナーで話をする機会があり、震災後、何か支援できないかと模索していたときに、宮城県岩沼市の津波被害現場を見て、土壤改良などで支援できるのではないかと思ったのです。

——塩害農地復旧には三年かかると言われていましたよね。

西辻 被害を受けた畑に独自開発した自然由来の土壤改良剤をまいたら、一カ月で土の塩分濃度が下がったのです。そこで畑の土壤改良を繰り返し、トマトの試験栽培を行ったところ、「復興トマト」と話題になり、マイファーム

の土壤改良の技術力も大いに評価されました。

——ところで農業ベンチャーにしては資本金が一億七二〇〇万円と巨額なのは驚きですね。

西辻 実は一時経営危機に陥った時に支援を要請して増資できた結果です。震災時の原発事故で首都圏の農業現場に放射能が飛散するのでないかという風評懸念が出たことや、震災で日本全国が混乱している時に体験農園どころではないだろう、と自粛ムードが高まったため、私たち体験農園の契約キャンセルが相次いだのです。ショックでした。

——それは予期せざる事態ですね。

西辻 そのあたりで一億一〇〇〇万円赤字を計上し債務超過に陥りました。

——復興トマトの話と比べると、まさに天国と地獄でしたね。

西辻 その頃、マイファーム役員会で経営者としての私の資質が問われ社長を解任されました。本業の体験農園ビジネスが危機なのに、震災復興につき込みすぎだ、との理由でした。

——解任は厳しいですね。

西辻 債務超過に至った経営の結果責任を取るの当然で、私は解任された後も一社員として再建に向け必死で動きました。

——現実問題として、再生に向け、どんな対応をされたのですか。

西辻 当時、金融機関の支援も得られず、会社整理も覚悟しました。私自身は取締役の座を降りたにもかかわらず六〇〇万円ほどの連帯保証債務がありました。正念場でした。

そんなとき、谷さんと、経営にアドバイスをいただいたベルグアース株式会社代表取締役社長の山口一彦さんから、「震災さえなければ、ビジネスモデルは間違っていないので頑張れ。あとは信頼回復だけだ」と激励され、私も必死で動き回りました。

企業経営者の支援で再生

——とはいえ債務超過額に相当する資金確保は大変だったのでは？

西辻 まだ運が残っていました。農業ベンチャーとしての私の取り組みが評価対象になり、農林水産省の政策審議委員に名前を連ねていたこともプラスに働いたのです。会議で積極的に発言していたら、同じ委員の企業経営者の方々が「再生に向け応援しよう」と支援してくださったのです。

中でも、株式会社リクルート元会長の江副浩正さん（故人）から「困ったことがあったら来い」というお言葉をいただき、それを頼りに支援を仰いだら「志を共有するので頑張れ」と数千万

円の資金を個人融資していただいたのです。江副さんは不幸にも三カ月後に亡くなられ、株式の形で第三者に譲渡されましたが、おかげで再生できました。感謝の気持ちでいっぱいです。

——改めて、人脈の重要性、それに志をしつかり持つことの重要性を実感されたのですね。

西辻 その通りです。必死で頑張りました。耕作放棄地の活用を兼ねた体験農園ビジネスは、その後も力を注ぎましたが、震災時の経営危機を教訓として、経営基盤を広げておく必要性を痛感し、「農業の日常化」と「農業の産業化」の二つを経営課題にしました。

——農業の日常化は、体験農園などを通じて「自産自消」を社会の仕組みにして農業に愛着を持ってもらうということですね。農業の産業化というのは？

西辻 耕作放棄地が集中する中山間地域でもうかる農業の実例をつくって産業としての基盤づくりをすることです。そこで、政府が勧める国家戦略特区に私が関わっていたこともあり、兵庫県養父市の特区における養蜂プロジェクトの発足、およびそれに必要なレンゲ栽培に取り組みました。プロジェクト会社として立ち上げた株式会社マイハニーの蜂蜜販売は二年で年商三八〇〇万円になりました。

養蜂業界では蜜源植物をめぐる業者同士でのトラブル防止のため、養蜂振興法に基づいて調整を図っています。養蜂振興法自体は特区制度が設けられてはいないものの、特区事業者になることで関係機関の支援が得られるので参入しやすいのと、借料が安い中山間地域の耕作放棄地で私たちがレンゲを栽培することで、新たな蜜源をつくるため既存の業者とのトラブルにはなりません。

でも、私にとつてのチャレンジは、中山間地域でもうかる農業を実現することです。二〇一二年に私は認定農業者の資格を取得しており、それを活かした取り組みを始めました。

中山間地域で農業の産業化

——どんなチャレンジを？

西辻 福井県の中山間地域で三鈴弱の耕作放棄地を借り受け、直営農場の平飼卵と加工品を販売し、農家カフェを経営する株式会社マイファームオリジン立ち上げました。また、黒毛和牛の繁殖経営も手掛けています。さらに、養蚕やダチョウの飼育も計画中です。蚕からシルクプロテインを、またダチョウからは花粉症アレルギーを抑える抗体をそれぞれ抽出するため、いずれも利益率が高いのが魅力です。ある意味、「隙間ビジネス」

と言ってもいいでしょう。このように中山間地域の自然を活かしてプロジェクト展開すれば、農業の産業化は十分に可能です。

——これまでの個人経営ではなく、企業的な経営手法でやれば、中山間地域でも農業の産業化は十分に可能ですね。

西辻 そう思います。震災で証明された土壌改良や土づくりの技術を私たちの強みにして活用しています。ありがたいことに中国やブータンからも技術支援の依頼や問い合わせがあり、コンサルティングをしています。

——震災での思いがけない経営危機の教訓が活かされ、新たな活動展開が見えてきていますね。

西辻 あの危機以来、私は考え方を変えました。「早く行きたいなら一人で駆け、遠くへ行きたいならみんなで駆け」というアフリカのことわざに共感しています。私たちの事業をさらに飛躍させるには、みんな得意的にスクラムを組んでいこう、ということですね。

ベルグアース株式会社の山口さんなどにアドバイスをいただき、二〇年に株式市場への上場も計画中です。農業ベンチャーとしてチャレンジし続けます。

（経済ジャーナリスト 牧野義司）



食品害虫管理に画像解析技術

国立研究開発法人農業・食品産業技術総合研究機構
食品安全研究領域 食品害虫ユニット 主席研究員

曲山 幸生

食

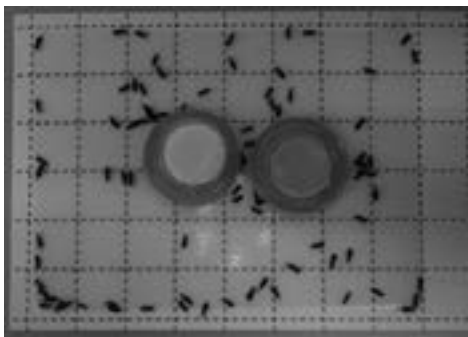
品に発生する害虫は、家庭でも気になります。さすがに穀物倉庫や食品工場のような規模の大きな事業所では昔から無視できない大問題でした。その対策として、安易に化学物質（殺虫剤など）を使用した時代がありました。

しかし現在は、人の健康への影響や薬剤耐性昆虫の出現などを鑑み、総合的病害虫管理という考え方で対処しています。すなわち、①食品害虫が発生しにくい環境を整える、②害虫の発生状況を常時監視する、③

監視の結果、対策が必要な状況になったときには多様な方策の中から有効なものを迅速に適用する、という戦略です。これによって、エネルギーや化学物質の使用を必要最小限に抑えられます。

食品害虫は小さく、捕食者に見つからないように行動するため、探すのは困難です。そのため、食品害虫の監視には、主にトラップが使われています。

重要な食品害虫対策には、その性質を利用した高性能で安価なトラップが市販されています。総合的病害虫管理には害虫の発生状況を常時詳細に監視することが必要なので、監視したい施設（倉庫など）内の適切な場所に設置された複数のトラップに捕獲された害虫を、適切な時間間隔で計数します。計数は通常、手作業で行いますが、トラップや捕獲された害虫の数が



トラップに捕獲されたコクゾウムシ

多いと多大な労力を払うことになります。

そ

こで、私たちはその労力を低減できることを示すために、画像解析技術でトラップに捕獲された害虫を自動的に計数する方法を開発しました（農研機構研究報告 食品研究部門 一、九一七頁、二〇一七）。この方法では作業者は、トラップの写真撮影、写真のパソコンへの取り込み、プログラムの実行、という作業を行います。実際にモデル作業を実行したところ、手作業のときよりも

作業時間が短縮されたことに加え、作業者による計数結果の違いも生じないことを確認できました。

紹介した画像解析プログラムの開発には、ImageJというフリーの画像処理ソフトウェアを使いました。容易に使える上に、大変高機能で、拡張性も高く、研究や教育の現場でもよく使われています。

今ではImageJに限らず多くの画像処理ツールが利用できるようになり、画像解析技術はさまざまな分野で身近な技術になっています。さらに、現在ブームとなっている人工知能（深層学習）は画像認識などで顕著な成果を出しており、画像解析技術はますます発展しています。今後は他の分野と同様に、食品害虫管理の分野でも画像解析技術の利用がさまざまな形で広がっていくと思います。

F



Profile

まがりやま ゆきお
1958年東京都生まれ。筑波大学第1学群自然科学類卒業。81年、株式会社安川電機製作所入社。96年、農林水産省食品総合研究所入省、現在に至る。博士（工学）。現在の専門は食品害虫。2年前より本格的に取り組んでいる。



一斉ロケット花火に、花が咲くサル談義 鳥獣対策から始まる元気な集落づくり

宮崎県児湯郡木城町

木城市駄留地区鳥獣被害対策協議会代表

平木 昭博



田んぼに五〇匹のサル

周りを山に囲まれ高齢化率が四二%を超えている小さな集落で、長い間苦しんだサル、イノシシ、シカなどからの被害を集落全体総出で取り組みんだ結果、なんとたった四カ月でゼロにすることができました。

それだけではありません。三重苦ならぬ「三獣苦」からV字復活を果たした住民は、今では自信に満ちあふれています。崩壊寸前にあった集落の大逆転に意欲が湧いてきて新しい取り組みも出てきたのです。今回、それをレポートします。

県のほぼ中央に位置する木城町は急峻な山岳地帯にあり、標高は平たん地で一五〇メートル、丘陵地は八〇〜一〇〇メートル、山岳地は最高一四〇〇メートルです。町の中央を流れる小丸川に沿って耕地があります。その面積は全体のわずか六%です。

私たちの住む駄留集落は、町の中心から車で一〇分ほど山間に入ったところにあり、世帯数一七

戸、四一人(九〇歳代二人、八〇歳代六人、七〇〜六〇歳代一〇人、五〇〜三〇歳代一九人、二〇歳代〇人、高校生二人、中学生一人、小学生一人)が住んでいます。主な基幹産業は農業で、水稲、ダイコン、サツマイモ、ミカンが作付けされています。

この集落の鳥獣による農作物への被害はとても深刻でした。被害額は二〇一二年度に一〇〇〇万円を超えたほどです。

サルやイノシシが収穫間際の稲や野菜を食い荒らす被害によって、一晩で全滅したほ場も多かったのです。日中も、目の前で作物が食べられたり掘り起こされたりします。サルがダイコンを頬張り、両脇に一本ずつ抱えて逃走します。「おっどん(われわれ)はサルのため、畑をつくちよっとじゃないぞ」と住民は不満をぶつけます。私が収穫前の田んぼに行くと、五〇匹以上のサルがびっちりといることもありました。追っばらつてもその場のぎで逃げるありさまです。

丹精込めて作物を育ててきた一年間の努力が

一瞬で消えてしまうのです。皆さんにも分かっていただけだと思いますが、憎らしいといった、そんな言葉じゃ言い表せないくらいに憎かった、というのが集落全員の気持ちでした。

高齢農家の「立ち上げ」も一役

もちろん捕獲活動や防護柵設置、ばくちくを鳴らすなどさまざまな対策を講じていましたが、効果はほとんどなく、被害は増加の一途をたどりました。

やる気を失った専業農家は耕作意欲がなくなり、兼業農家も離農し、耕作放棄地は広がる一方でした。地域の営農意欲はどん底まで落ち、集落は崖っぷちに追い込まれていたと言っても過言ではありません。

そんな最悪な状況のときに、集落の八〇歳代の高齢農家が声を上げたのです。狩猟免許を持つその男性は、シシ鍋を振る舞うため、住民の何人かを自宅に招き、鳥獣対策の必要性を訴えたのです。

profile

平木 昭博 ひらき あきひろ

1962年宮崎県児湯郡木城町生まれ。高校卒業後に農家になり、以来現在まで駄留地区で農業を営んでいる。2012年より現職。駄留集落の鳥獣対策の行政との窓口として頑張っている。

駄留地区の取り組み

サル、イノシシ、シカなど、野生鳥獣による農作物被害に長い間苦しんでいたが、県や専門家のアドバイスを受け住民主体で対策を講じた結果4カ月で被害ゼロを達成した。この対策活動をきっかけに地域に連帯感が生まれ、他の集落行事も盛り上がりを見せるなど集落の活性化につながっている。

「自分らでせにやいかんとかじゃないか（地域全体で何とかしようじゃないか）」と。集落の様子を長い間、見てきたこの先輩の言葉には大変重いものがありました。そして「俺たちでやらないかんじゃねえ」という声が高まり、それが引き金になって集落全体の住民の気持ちは変わりました。

まず、二〇一〇年一月、県を中心に地域の市町村、猟友会などの関係機関で構成された「児湯郡地域鳥獣被害対策特命チーム」が設置されたことをきっかけに、駄留集落でも「有害鳥獣対策に伴う役員会」を発足させました。

地区は県の「鳥獣被害対策緊急プロジェクトモデル集落」に指定されました。今まで役所任せだった鳥獣被害対策活動ですが、住民主体の活動

にすることが重要、ということ、役員会は兼業農家や非農家にも呼び掛け、説明を丁寧に行い手伝ってほしいとお願いしました。

当初は予防対策に疑心暗鬼も

二〇一一年六月、被害対策のスペシャリストに来てもらい、住民が基礎研修を受け集落の活動計画を策定、取り組みをはじめました。

当初、スペシャリストから被害防止活動として示されたメニューは驚くべきものでした。その内容は、サルを寄せ付けない「予防」だったのです。むやみな捕獲ではなく緩衝帯を設けるなどで餌になる作物を遠ざけるという対策が中心でした。それまで捕獲を対策の重点にしていた私たちは、「まっこと、こつでいっちゃろかい（本当にこれ

で被害がなくなるのだろうか）」と半信半疑でした。中には反発する住民もいましたが徐々に受け入れていきました。

葉も実も付いていない冬の柿の木を見たスペシャリストが「これは、『いさはや』ですね」と、この地では珍しい品種の名前を言ったことで、「この人はプロだ。アドバイスを受け入れてみよう」と伐採提案に応じた人もいます。こうして住民がスペシャリストの対策提案を受け入れ、鳥獣被害対策が展開されるようになりました。

住民総出で集落を点検し、鳥獣のすみつく場所、けもの道などを見つけ、被害防止マップを作り上げました。そしてそのマップに基づき竹やぶの除去、草刈りなどを随時実施することになりました。



上：果樹園に巡らせたソーラー式電柵ネット

下：「けものを食べよう会」で感謝しながらシシ鍋を食す

対策の極め付けは、サルが近づいてきたらロケット花火で追い払うやり方です。

追っ払いロケット花火が奏功

全戸にロケット花火を配布し、ロケット花火が一発聞こえると、一斉に点火し続けるのです。

これでサルに「この集落は危険」と学習させます。集落の農家は六戸ですが、非農家の方も散歩の際にロケット花火を携帯してもらうなど全戸に協力してもらいました。

結果はすぐに現れました。取り組み始めてからわずか四カ月で被害がゼロになったのです。これによって住民の士気は一気に高まりました。

以前はあいさつ程度だった住民同士でも、道ですれ違えば、「あつこ（あそこ）でサルが出ちゃった」などと出没情報で盛り上がりました。今まで家にこもっていた高齢者も出てきて話をするようになりました。

脳内出血のリハビリを兼ねて散歩をする非農家の住民にロケット花火を持って歩いてもらったところ、毎日きちんと朝晩約二時間お散歩に行くようになり足腰も強くなったし、途中で住民と「サル談義」をするので言葉も出てきて生き生きし始めました。

さらに会社勤めの集落在住の男性は「自分にもできることを」と絵の得意さからお手製の看板を作ってくれました。集落内に勤務する土木作業員の人は雑木林の伐採にボランティアで参加してくれました。

私は、そんな様子に集落全体が「サル」に反応し、みんなのスイッチが入ったと思いました。住民主

体でできる鳥獣被害対策を一つずつ実施することと、「自分たちで守れる」という意識が芽生えてきたのです。

壊滅的な被害を受けていた場合、対策活動以降、被害がほぼなくなり当たり前の収量を確保することができるようになったことから耕作意欲の向上が見られるようになりました。

二〇一四年、集落の兼業農家の江藤好輝さん（六四歳）、マス子さん（六三歳）夫婦は、将来は集落営農など駄留のためになればいいという気持ちから、減農薬で新たに作り始めた品種のお米「夏の笑み」を「だとめ米」と名付けブランド化を図ったのです。電柵を張った田んぼで獣から守って作る米という物語性から人気が出ています。

自信と集落の団結へ

さらに、これらの鳥獣対策の集落活動をきっかけに地域の連帯感がとても強くなり、他の集落行事なども盛り上がるようになりました。「獣たちに負けんくらいまとまっちゃる（団結している）」と住民も話すくらいに一体感が高まりました。

新しい地域イベント「けものを食べよう会」も始めました。これは毎年秋に開いている慰労・感謝祭です。住民が退治したイノシシを婦人会が巨大な鍋でシシ鍋にして住民に振る舞います。シシ鍋は、イノシシと地元野菜などを汁にしたもので、豚汁をイメージしていただければいいと思います。昨年は、三〇キログラムのイノシシ二匹で作りました。このシシ鍋を囲んで、地域住民相互の意見交換や交流を図っています。

当初は、憎い獣を食っちゃる！という気持ちで始めたのですが、今はみんなで集落を守っていることからみんなに感謝、集落が元気になったきっかけになった鳥獣にも感謝という意味で、感謝祭と言っています。集落の人たち全員に、いい意味での余裕が出てきた証拠です。

こうした私たちの活動に、今では県内外から視察研修に訪れる方も多いです。皆さん、「すごい取り組みですね」と褒めてくれます。でも住民たちは当たり前のことをやって思っているのので「何がすごいんですか」と不思議な気持ちです。一人ひとりが自分にできることをやって集落を守ろうという気概なんです。

最初に申し上げた、今では新しい取り組みも出てきた、という話を紹介しましょう。今後の人口減少対策のために都市住民の人たちに私たちの集落に足を運んでもらおうと、住民九人が空き家を利用して喫茶店兼直売所を開くために食品衛生責任者の資格を取得しました。

また、周辺の山や森林を利用した取り組みも考えつつあります。久しぶりに山に入ると、とても気持ちがいいんです。昔、煮炊き用のたき物を取りにくくためだった道もけもの道として残っていて、具体的な内容はまだ決まっていますが、森林セラピーのような取り組みを展開して都市住民に來てもらい集落の魅力を知ってもらいたいです。

私たちの集落には課題はたくさんあります。しかし不可能と思っていた鳥獣被害も克服できた私たちに、「やればできる」という自信が生まれ、何事にも頑張っていこうという気持ちが出てきたことは大収穫です。

『林ヲ営ム』

木の価値を高める技術と経営

赤堀 楠雄 著



(農山漁村文化協会・2,000円 税抜)

林業を理解する二級のルポルタージュ

村田 泰夫

(ジャーナリスト)

林業は、一般の国民、特に都会に暮らす人々にはなじみが薄い。山登りやハイキングに行く人は、森林が手入れされずに放置され、荒廃している現状を見ていよう。安い輸入材に押されて、国内の林業が苦境にあえいでいることも知っていることだろう。

一方で、品質のいい木を育て立派に経営している林業家もいる。筆者の赤堀さんは長年、林業の業界紙の記者をしてきた専門家で、全国各地で頑張る林業家を訪ね歩いてきた。本書はそんな人々を紹介した一級のルポルタージュにもなっていて、一般の人にも読みやすい。

手入れして育てた木を伐採して販売するとき「嫁に出す」と表現する林業家がいるそうだ。木の成長を長く見守ってきた心情が、そんな表現を生んだと筆者はいう。木を大切に育ててきた

林業家たちの姿は、気高くもある。

彼らが今、伐採している木は祖父や父が育ててくれたもの。だから、子や孫のためには自分が苗を植え大切に育てなければならぬ。苗を植え、枝を払い、間伐し、節がなくまっすぐな良質材を育てる作業は、きついし苦労が多い。けれど、林業家の多くが毎日、森の中に入ることを楽しみにしているのは、代々、山を大切にしてきたという使命感と誇りがあるからだろう。

ところが、和室のある木造の建築が減って良質材の需要が減ってきている現実がある。どうしたら良質材の需要を維持できるか、木材の流通や規格を見直すなど、マーケティング論にも筆者は踏み込む。林業や木材業界に明るい展望を示し、人材を育てる重要性にも触れている。

書名の『林ヲ営ム』は、著者によれば「営林」という漢語を書き下したものだという。

「営林」といえば、かつて国有林は、林野庁の下部組織である営林署が管理していた。国有林会計を黒字にするという経営上の任務から、豊かな森林を伐採し自然破壊と非難された時期もあった。そして「営林署」は「森林管理署」に名称が変更されたのだが、著者の「営林」という言葉に込めた思いは、経済行為を指しているのではない。「山に向き合い、その恵みを享受して山間の暮らしを成り立たせている人の営み全般を指す」という。

林業家たちの営みを読み進めていくと、日本林業の未来は決して暗くないと思えてくる。

F

読まれています 三省堂書店農林水産省売店 (2018年2月1日~2月28日・税抜)

タイトル	著者	出版社	定価
1 いま蘇る柳田國男の農政改革	山下 一仁／著	新潮社	1,600円
2 週刊ダイヤモンド2018年2/24号 (JAを襲う減反ショック/儲かる農業2018)	週刊ダイヤモンド／編	ダイヤモンド社	685円
3 図解 知識ゼロからの現代漁業入門	濱田 武士／監修	家の光協会	1,600円
4 農学が世界を救う! 食料・生命・環境をめぐる科学の挑戦	生源寺 真一、太田 寛行、 安田 弘法／編著	岩波書店	820円
5 農業のマーケティング教科書 食と農のおいしいつながり	岩崎 邦彦／著	日本経済新聞出版社	1,600円
6 ITと熟練農家の技で稼ぐ AI農業	神成 淳司／著	日経BP社	1,800円
7 ゼロからはじめる! 脱サラ農業の教科書	田中 康晃／著	同文館出版	1,600円
8 小さい林業で稼ぐコツ 軽トラとチェンソーがあればできる	農文協／編	農山漁村文化協会	2,000円
9 フード・マイレージ 新版 あなたの食が地球を変える	中田 哲也／著	日本評論社	1,800円
10 漁業権とはなにか	熊本 一規／著	日本評論社	4,300円

EXPO

プロ農業者たちの国産農産物・加工食品展示商談会 第13回「アグリフードEXPO東京2018」を開催します

日本公庫は八月二三日(水)・二三日(木)に東京ビッグサイトにおいて、第13回「アグリフードEXPO東京2018」を開催します。

出展者の皆さまには、国産農産物および国産農産物を主原料とする加工品を個別出展ブースに展示して、来場される各業種のバイヤーの皆さまとの商談に臨んでいただきます。

開催規模は、五五〇小間を予定しています。

出展者の募集期間は、五月二日(金)までです。

なお、申し込み小間数が収容上限に達し次第、受け付けを終了させていただきます。ぜひ、お早めにお申し込みください。

詳細は、公式ホームページ(<https://www.agrifoodexpo.com/>)をご覧ください。

また、昨年の「アグリフードEXPO東京2017」にご参加いただいた出展者・来場者のアンケート結果は下図の通りです。

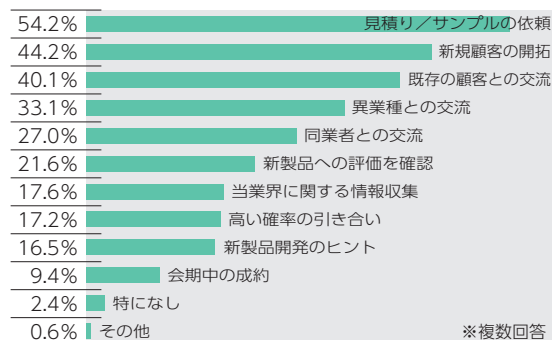
(情報企画部)

前回(2017年)の出展者アンケート結果

■出展者数…合計/703社 586小間 ※共同出展含む

■会期中商談件数…1社平均/28件 最高/600件

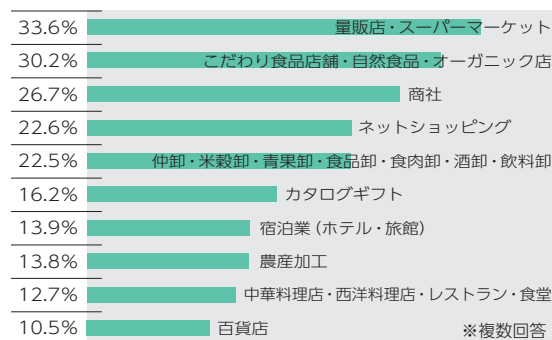
出展の成果は？



■会期中成約件数…1社平均/4件 最高/50件

■会期中成約金額…1社平均/272万円 最高/3億4000万円

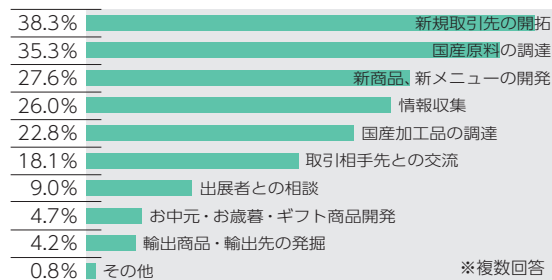
商談のできた来場者の業種は？(抜粋)



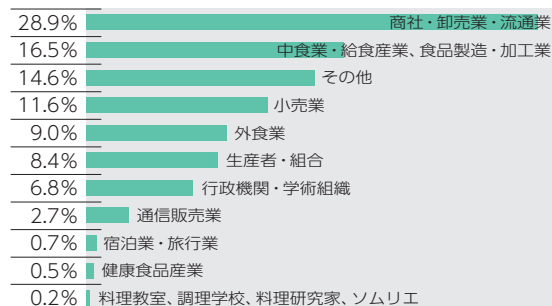
前回(2017年)の来場者アンケート結果

■登録来場者数…13,247人

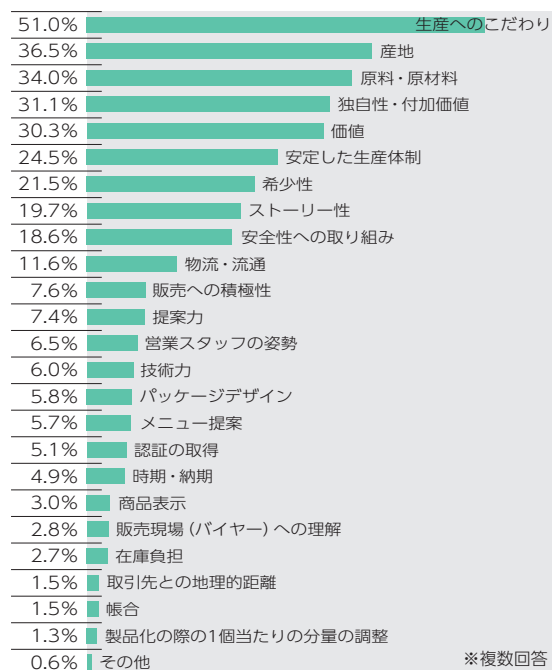
来場の目的は？



あなたの職業は？



取引で重要視する点は？





久和野氏と福岡氏は、パッケージの実例を挙げながら戦略ポイントを解説。活発な質疑応答も行われました

交流会 DNPのパッケージ戦略と 商品企画に学ぶ

農業経営者などが集う「フードネット北陸」で、大日本印刷株式会社包装事業部の久和野英明氏と福岡直子氏が「商品企画の進め方と魅力あるパッケージデザイン」をテーマに講演。両氏は、商品が「誰が買うのか」、お客さまを主語にして5W1Hの観点から戦略立案する必要性を指摘。特に「なぜ(Why)その商品を買うのかポイント。生活者が語りたくなるストーリーの発信と、作り手や産地に根差したストーリーの視覚化が重要」と訴えました。一月二五日、於：金沢市、参加者：北陸三県の農業経営者と食品関連事業者ら九九人(金沢支部)



中小規模の農産物流通促進を目的に参加者を募り、熱心に商談が行われました

商談会 近畿エリアの特長を活かし 三事業協力で開催

近畿二府四県の「近畿地区農業経営者交流会」で、三事業取引先の食品バイヤーと農林事業取引先の農業者による商談会を開催。一〇八組の個別商談を行い、うち二四組の食品バイヤーから商談成立、または成立見込みとの回答がありました。

講演会ではベルグアース株式会社代表取締役社長の山口一彦氏が登壇。親を楽にしたいと寝る間を惜しみ働き、地方の農業法人ながら株式公開を達成した話に多くの参加者が聞き入りました。一月二九日、於：京都市、参加者：近畿二府四県の農業経営者、食品バイヤー、関係機関など二七五人(近畿地区総括課)

EXPO 「アグリフードEXPO大阪 2018」来場者数過去最多

二月二一日～二二日、「アグリフードEXPO大阪2018」を開催しました。

大阪での開催が一回目となる今回は、全国から四九〇先の農業者および食品製造業者の皆さまにご出展いただき、魅力ある農産物や地元産品を活用したこだわりの加工食品をバイヤーへ積極的にPRしていただきました。

来場者は一万五八七六人で、一万五〇〇〇人超となるのは三年連続です。また、会期中商談件数は二万四四一八件、商談引き合い件数は四八六九件となり、場内は二日間とも大盛況でした。

アグリフードEXPOでは、展示商談だけでなく、日本公庫が招聘したバイヤーとの個別商談を行っています。今回は新たに、出展者から商談を希望するバイヤーのリクエストを受け付け、個別商談の設定サービスを行いました。

また、アグリフードEXPOに初参加する出展者が集まるチャレンジブースでは、農業経営上級アドバイザーによる展示・商談アドバイスが行われました。実際の展示物を

見ながらアドバイスが行われ、初出展者が熱心に聴講し、質問する姿が見られました。

今回のEXPOについて、出展者からは「EXPO大阪に連続出展することで、弊社の認知が関西でも徐々に広がっていると感じました」「バイヤーマッチングを利用し、有名スーパの担当者や直接話ができた」、バイヤーからは「新規開拓や情報収集にとっても良い展示商談会です」「いろいろな展示商談会に参加していますが、青果が多いEXPOは中でも一番魅力的です」などの声が寄せられました。

次回開催の第13回「アグリフードEXPO東京2018」の詳細については、右ページをご覧ください。

(情報企画部)



お客さまに自慢の商品をPRする出展者

みんなの広場

メール配信サービスのご案内

日本公庫農林水産事業本部では、メール配信による農業・食品産業に関する情報の提供をしています。メール配信サービスの主な内容は次の4点です。

- ①日本公庫の独自調査(農業景況調査、食品産業動向調査、消費者動向調査など)結果
- ②公庫資金の金利情報や新たな資金制度のご案内、プレス発表している日本公庫の最新動向
- ③農業技術の専門家である日本公庫テクニカルアドバイザーによる農業・食品分野に関する最新技術情報「技術の窓」
- ④日本公庫が発行する『AFCフォーラム』『アグリ・フードサポート』のダウンロード

メール配信を希望される方は、日本公庫のホームページ(https://www.jfc.go.jp/n/service/mail_nourin.html)にアクセスしてご登録ください。(情報企画部)

◆二月号を読んで、情報通信技術の活用や革新的な発想で、混迷する林業に風穴を開けようと努力されている方々に、大きな期待を寄せています。

私の住む中山間地域においては、担い手不足や高齢化の波が加速度的に押し寄せており、今後の地域振興や林業振興に暗い影を落として始めています。

森林がこれまで果たしてきた役割は、決して経済的な価値だけではありません。そして、混迷の時代であるからこそ、その普遍的な価値に根差した、次の世代のための林業振興が図られるよう期待しています。

(山口県石国市 中村 信利)

みんなの広場へのご意見募集

本誌への感想や農林漁業の発展に向けたご意見などを同封の読者アンケートにてお寄せください。「みんなの広場」に掲載します。二〇〇字程度ですが、誌面の都合上、編集させていただきます。住所、氏名、年齢、職業、電話番号を明記してください。掲載者には薄謝を進呈いたします。

「郵送およびFAX先」

〒100-0004
東京都千代田区大手町一〇九四
大手町フィナンシャルシティノースタワー
日本政策金融公庫
農林水産事業本部
AFCフォーラム編集部
FAX 〇三三三七〇一三五〇

AFCフォーラム

編集

嶋谷 元 嶋貫 伸二 清村 真仁
柴崎 勇太 城間 綾子 小形 正枝
前島 幸子

編集協力

青木 宏高 牧野 義司

発行

(株)日本政策金融公庫 農林水産事業本部
Tel. 03(3270)2268
Fax. 03(3270)2350
E-mail anjoho@jfc.go.jp
ホームページ <https://www.jfc.go.jp/>

印刷 凸版印刷株式会社

販売

株式会社日本食糧新聞社
〒105-0003 東京都港区西新橋2-21-2
第一南桜ビル
Tel. 03(3432)2927
Fax. 03(3578)9432
ホームページ
<http://info.nissyoku.co.jp/koudoku/>
お問い合わせフォーム
http://info.nissyoku.co.jp/modules/form_mail/

■定価 514円(税込)

◆ご意見、ご提案をお待ちしております。

◆巻末の児童画は全国土地改良事業団体連合会主催の「ふるさとと田んぼと水」子ども絵画展の入賞作品です。

編集後記

◆私事ですが編集責任者としての関わりは、この号が最後となりました。本号で農林漁業に関係する平成生まれの若い人たちに出会えたことが新鮮で、最後まで楽しく仕事ができました。若者に限らず各世代の皆さんが活躍できる環境を、それぞれの特徴を理解しつくることが重要です。今後も小誌をよろしくお願いいたします。(嶋貫)

◆編集後記にはあまり登場しない私ですが、転勤が決まったので最後にこのスペースをいただきました。本号で取材した長崎の水産関係者の皆さん、京都の西辻さんをはじめ、本誌を通じてお会いした方々からは大いに刺激を受けました。感謝しております。編集のペンは置きますが、今後も読者の皆さまのご活躍をお祈りしています。(清村)

◆今号「地域への助走」では鳥獣対策が一つの力ぎと被害は場や作物を食べるサルの写真掲載を筆者の平木さんに提案しました。が「写真はなく」あまりにも日常でわざわざ写真は撮っていないんですよとの平木さんの言葉には無知を痛感。今年度は、「食ベタイ」部員のように、地域に赴き現場の様子を知る、を目標にします。(城間)

◆上野動物園前で「整理券配布は終了」と掲げられた立て札を横目に博物館へ。お目当ては一〇四一本の手を持つ千手観音菩薩坐像。そのお姿を前に邪念がスッと消えて合掌をしていました。露の団姫さまの「エッセイ」のようなオチはありませんが、厳かな時を過ごすのも良いものです。帰途、シャンシャンへの想いが沸々と。尽きない欲望に懺悔。(小形)

国産にこだわり 農と食 をつなぎます。

第13回 アグリフードEXPO 東京 2018

—— プロ農業者たちの国産農産物・展示商談会 ——

日時

8月22^水日/23^木日
10:00~17:00 10:00~16:00

主催

日本政策金融公庫

会場

東京ビッグサイト 東4ホール



平成生まれ!! 農林漁業へ



『ちょうちょとすみたいな』市川 明里 神奈川県海老名市旭たちばな幼稚園

■AFCフォーラム 平成30年4月1日発行(毎月1回1日発行)第66巻1号(812号)
■発行/(株)日本政策金融公庫 農林水産事業本部 〒100-0004 東京都千代田区大手町1-9-4 Tel.03(3270)2268
■販売/株式会社日本経済新聞社 〒105-0003 東京都港区西新橋2-21-2 第一南校ビル Tel.03(3432)2927 ■定価514円 本体価格476円

AFCフォーラム(2018年4月号) 読者アンケート

「AFCフォーラム」をご愛読いただきまして、ありがとうございます。本誌をより充実させるために、アンケートにご協力をお願いいたします。このままFAXか郵送でお送りください。

お名前 (フリガナ)		性 別	年 齢	職 業
		男性		
		女性	歳	
ご住所	〒 — —			
	tel. — —			

1 掲載記事について、内容はいかがでしたでしょうか？（○をご記入ください）

頁	記事区分	良かった	どちらとも いえない	良くなかった	頁	記事区分	良かった	どちらとも いえない	良くなかった				
2	観天望気				23	経営紹介							
3	特集				25	長崎宣言							
7					発信力や共感力が農業の可能性広げる				27	変革は人にあり			
11					農村と都市をつなぐ大学生のメディア				30	耳よりな話			
15	情報戦略レポート				31	まちづくりむらづくり							
19	農と食の邂逅				34	書 評							
22	フォーラムエッセイ												

2 AFCフォーラムで取り上げてほしい特集テーマがありましたら、ご記入ください。

3 本誌への感想や農林漁業の発展に向けたご意見などを200字程度でお寄せください。

選定の上、本誌「みんなの広場」に掲載させていただきます。

掲載の場合には薄謝を進呈いたします(匿名での投稿はご遠慮ください)。

なお紙面の都合上、編集させていただく場合がありますので、あらかじめご了承ください。

A full-page sheet of graph paper featuring a uniform grid of small squares formed by dashed lines. The grid covers the entire area of the page, providing a template for drawing or writing.

ご協力ありがとうございました。