



NEW FARMER

ゼロからトップを目指して!
集まれ新農業人

全国
in 静岡
ニューファーマーの集い

2009年
10月15日(木)・16日(金)

主会場 薩埵峠時代劇場（伊豆の国市四日町772）
交流会 ホテルサンバレー富士見（伊豆の国市古奈185-1）
主 催 ニューファーマーの集い実行委員会
静岡県担い手育成総合支援協議会

報告書

目 次

1 開催概要	1
2 開会式	3
3 ニューファーマー経営・受入事例発表	6
○ニューファーマー経営事例	6
○ニューファーマー受入事例	19
4 テーマ別意見交換会	24
テーマ1：語ろう！我が経営（ニューファーマーの経営の自立と発展）	
・ グループA	24
・ グループB	33
・ グループC	40
・ グループD	48
テーマ2：育てよう！ニューファーマー（ニューファーマーの育成と支援）	
・ グループE	55
・ グループF	62
5 情報交流会	69
6 観察研修	70
・ Aコース（東部地区）	
・ Bコース（東部・富士地区）	
・ Cコース（中遠地区）	
7 集いの開催風景	72
参考資料	
・ 参加者数	
・ 参加者からの声	

テーマ

ゼロからトップを目指して！ 集まれ 新農業人

目的

農業従事者の高齢化や農家後継者の他産業への流出など、農業者が減少する中で、農業外から新たに就農する人々が増加している。こうした人々（ニューファーマー）の中には、他産業での経験を生かし、今までの農業には無い切り口で農業ビジネスを開拓するなど、地域農業の活性化に一助を果たす新しい動きがある。

そこで、全国のニューファーマーが、連携、交流を深め、個々のネットワークを拡大するとともに、ニューファーマーの育成に関する取組と情報を全国に向けて発信し、新たな農業の担い手を確保することを目的に、「全国ニューファーマーの集い in 静岡」を開催する。



行事日程

10月15日(木) 【1日目】

13:10～13:35 ★開会式（会場：韮山時代劇場「大ホール」）

- ・開会の辞
- ・開催県あいさつ
- ・来賓あいさつ
- ・来賓紹介
- ・記念品贈呈



13:35～15:25 ★ニューファーマー経営・受入事例発表（会場：大ホール）

- 発表者**
- (有)トップリバー 代表取締役 嶋崎秀樹氏（長野県御代田町）
 (株)サラダボウル 代表取締役 田中 進氏（山梨県中央市）
 神津牧夫氏（静岡県掛川市）
 鈴木幸雄氏（静岡県伊豆の国市）

15:25～15:45 ~ 休憩・移動 ~

15:45～17:10 ★テーマ別意見交換会

テーマ1：語ろう！我が経営（ニューファーマーの経営の自立と発展）

グループA (会場：大ホール)

(有)トップリバー 代表取締役 嶋崎秀樹氏（長野県御代田町）
 (助言者) 根本政則氏（静岡県磐田市）
 中村克彦氏（静岡県伊豆の国市）

グループB (会場：第1研修室)

(株)サラダボウル 代表取締役 田中 進氏（山梨県中央市）
 (助言者) グッドウッド・フラワー 代表 渡辺良樹氏（埼玉県上里町）
 (有)グロー 代表取締役 石原俊夫氏（静岡県袋井市）

グループC (会場：映像ホール)

(有)Blueberry Fields 紀伊國屋 代表取締役 岩田康子氏（滋賀県大津市）
 (助言者) 梅本 修氏（京都府京丹後市）
 (有)ゲーリンフィールド 浜松 代表取締役 鈴木雅清氏（静岡県浜松市）

グループD (会場：和室（2F）)

(株)ナチュラルアート 代表取締役 鈴木 誠氏（東京都千代田区）
 (助言者) (株)ビオファームまつき 代表取締役 松木一浩氏（静岡県芝川町）
 神津牧夫氏（静岡県掛川市）

テーマ2：育てよう！ニューファーマー（ニューファーマーの育成と支援）

グループE (会場：リハーサル室1)

(有)あずま産直ねっと 代表取締役 松村久子氏（群馬県伊勢崎市）
 (助言者) JAやさと 営農指導課課長 土佐秀美氏（茨城県石岡市）
 鈴木幸雄氏（静岡県伊豆の国市）

グループF (会場：大ホールロビー)

(株)生産者連合デコポン 代表取締役 井尻弘氏（千葉県成田市）
 (助言者) 豊田市農ライフ創生センター 所長 安藤賢治氏（愛知県豊田市）
 水野 薫氏（静岡県掛川市）

17:00～18:00 ～ 移 動 ～

18:00～20:00 ★情報交流会 (会場：ホテルサンバレー富士見 「第1ホール（飛鳥）」)

10月16日(金) 【2日目】

★視察研修 (ニューファーマー参入事例と先進的な農業経営体を紹介)

Aコース 東部地区 【8:30 ホテル出発 15:30 三島駅着】

ニューファーマーによるミニトマト団地、クレマチス国内シェア1位の企業的経営体・(有)渡辺園芸、水耕栽培で経営を切り拓くニューファーマー・べじた館ぶっこ

Bコース 東部・富士地区 【8:00 ホテル出発 15:30 新富士駅着】

イチゴのスペシャリストを目指すニューファーマー、鶏肉の生産から加工・販売の一貫化を図る企業的経営体・株青木養鶏場、有機野菜の栽培・総菜事業を展開する株ビオファームまつき

Cコース 中遠地区 【7:45 ホテル出発 15:30 掛川駅着】

イチゴ大規模経営の指導者のもと、独立就農を目指す研修生やその独立就農者、農業法人の研修・出資の支援を受けて独立した株サングレイス

主催者挨拶



**ニューファーマーの集い実行委員会
委員長 白井 静夫**

本日はお忙しい中を、北は岩手県、南は鹿児島県を始め、全国から430名超の方が、静岡県伊豆の国市に御来場いただき、ありがとうございます。

この催しは、ニューファーマーの皆さんとの相互の交流や、就農の実現に向けて支える支援者の皆さんとの交流、農業が就業の場となることを広く外に向けて情報発信し、やる気のある青年を農業に迎えようという趣旨で開催されました。

農業基盤のないニューファーマーの就農には、克服すべき課題がたくさんありますので、この集いで農業者や行政、農業団体が連携して支援の輪を広げ、農業界に新たな担い手を数多く迎え入れたいと思います。

開催県挨拶



**静岡県副知事
花森 憲一**

皆さんこんにちは。多くの皆様がお集まりいただき、盛大に大会が開催できることを心よりお喜びを申しあげ、全国各地からお見えになりました皆さんを心より歓迎いたします。

開催地として、冒頭に二つお断りをしたいと思います。

一つは、静岡県を代表する富士山が顔を出していないようです。これは富士山は女性でございますので、ここにいらっしゃる素晴らしい男性に対して、少し恥ずかしがっているのではないか、また、魅力ある女性の方々に対しひがんでいるのではないかと思います。しかしこの大会の熱気で必ずや歓迎していただけだと思います。

そして、知事が所要のために来られませんが、知事は農業の大会に対して熱い思いを持っており、その意をこめて、挨拶を預かってまいりましたので、ご紹介いたします。

全国ニューファーマーの集い in 静岡が、多くの皆様の御理解と御支援により、このように盛大に開催できますことを大変、嬉しく思いますとともに、開催に当たり御尽力いただきました皆様には心から厚く御礼を申しあげます。また、全国各地からお越し頂きました皆様を、380万人県民を代表して心から歓迎いたします。

本県は温暖な気候と農業者の皆さんの創意工夫により、お茶やみかんを始めとして、温室メロン、イチゴなどの多くの農産物が生産されています。最近、食の安全や食料自給率の向上に対する関心とともに、農業が、成長産業として、また新たな雇用の場として注目されるなど、農業への関心が高まっております。

静岡県におきまして、昨年度新たに農業の職に就きたいと相談に訪れた人は461人に及び、一昨年の2.5倍となっております。このような状況の中、本県では全国に先駆け、平成5年度より、農業以外の分野から農業を志す皆様に、先進的な農業経営者のもとで栽培技術や農業経営を実践しながら習得していただくニューファーマー養成制度に取り組んでおります。この制度により、現在、伊豆の国市を始め県内各地で、ミニトマトやイチゴなど、77名の方が就農され、活躍しています。

本日は、全国各地から、農業に夢を持ち、経営基盤のない、まさにゼロから努力を重

ねられて夢を実現されるニューファーマーの皆様が多数、出席していただいており、日本の農業を変える大きなを感じております。また本県では、これまでの就農支援に加え、農業を短期間体験していただく、しづおか新規農林業就農チャレンジ事業を実施することといたしました。

本日はニューファーマーを育て、就農後も御支援をいたしております農業経営者や関係者の皆様にも多数お集まりいただいております。この場をお借りして、厚く御礼を申し上げます。今回の集いは、ニューファーマーや支援者の皆様方の交流の場、さらに新たな就業の場としての農業の情報発信や交換の場として開催するものであります。この集いを契機として、個々の発展はもとより、お集まりいただいた皆様が、地域農業の振興をリードしていただくことを期待いたします。

結びにあたり皆様方のますますのご活躍と各地域の農業が一層、発展されますことを祈念申し上げ、歓迎の挨拶といたします。静岡県知事、川勝平太。本日はおめでとうございます。

来賓挨拶



静岡県産業委員会
委員長 小野 登志子

皆様こんにちは。ただ今御紹介をいただきました静岡県議会産業委員会委員長の小野登志子でございます。地元伊豆の国市選出の議員でございます。

本日は農業にいそしむれ、地域農業活性化に取り組んでおられる皆様が全国からここ伊豆の国市にお越し頂きましたこと、誠に嬉しく存じます。本来は静岡県議会、浜井卓男議長が御挨拶を申しあげるところ、

別の公務にて出席かなわず、祝辞をお預かりしてまいりましたので、早速ご披露させていただきます。

全国ニューファーマーの集い in 静岡の開催にあたり、地元県議会を代表いたしまして、一言、御挨拶を申し上げます。皆様、ようこそ、静岡県にお越しくださいました。本県は富士山を始めとする豊かな自然や観光資源に恵まれた所であります。ここ伊豆も、古くから温泉街として多くの観光客をお迎えしており、多数の文学作品の舞台として登場した場所でもあります。是非この機会に、その魅力を御堪能いただければ幸いに存じます。

さて、農業者の減少が課題となっている昨今、農業以外の産業から新たに就農する、いわゆるニューファーマーと言われる方が増加しております。昨年、景気の後退が鮮明になり、派遣切りなどの雇用不安が社会問題化しましたが、こうした中、自らの力で道を切り開く農業への就労が好感を持って取り上げられ、注目を集めました。これは今後の農業の活性化に向け、大きなチャンスであると考えます。こうしたおり、新たな農業の担い手を幅広く確保するため、ニューファーマーの集いが開催されますことは非常に意義深いものであります。新規に就農される方の中には、他産業での就労経験を活かし、今までの農業従事者とは異なる新たな切り口で農業ビジネスを開拓されるなどの成功例も多数あると伺っております。多くの方が今後の農業経営に明るい希望を抱けるよう、この集いの中で、活発な議論や意見交換が行われることを期待申しあげます。

結びに、本日、御列席の皆様の今後ますますの御健勝と御活躍を祈念いたしまして、お祝いの言葉といたします。平成 21 年 10 月 15 日。静岡県議会議長浜井卓男代読。静岡県議会産業委員会委員長小野登志子。

先ほど楽屋において、この韮山時代劇場とは珍しい名前だから是非、説明をしてくれということなので、お話しします。

この伊豆の国市はニューファーマーやその育成に取り組んでいる大勢の方々がおりますが、それと同時に文化人、芸術家の多いところでございます。

平成8年に、竹下さんが、1億円ずつ上げるから何かしなさいと言った、リーディングプロジェクトというものに乗り、この劇場を作ることになりました。それは多目的ホールと申しまして、この様に色々な形で活用できるものが欲しい、ということと、ここは駅にすぐ近い、駐車場はたくさんあるということで、見てからは、大変な利用率を誇っております。

伊豆の国市は、文化に対して、市長さんも積極的に取り組んでおり、ここの柿落しには、オペラ「頼朝」を上演いたしました。頼朝が、蛭ヶ小島に池の禪尼の計いで流されて参ったわけです。それから北条草雲の居城もございました。そして今をときめく江川太郎左衛門、品川のお台場を作った人で、董山反射炉を作りましたけれども、800年余の歴史を誇っているという、まさに歴史と文化の街でございます。10月24日から11月8日までは国民文化祭が静岡県で開催されますけれども、テーマを江川太郎左衛門に絞りまして、7つ以上の事業をすることになっております。

この時代劇場が当初できました時、観光客の皆さんには、あそこに行けばいつでも時代劇が見られるのかと言われました。この「時代」というのは、大きく世界を変えていく「時代」であればいいという気持ちで皆で作ったということをお話しし、是非またこの伊豆の国にお越しいただきますよう、心から歓迎を申しあげましてご挨拶とさせていただきます。

記念品贈呈

本当集いの開催に当たり、ニューファーマーの育成に御尽力いただいた支援者の皆様に感謝の意をこめて、実行委員会より記念品を贈呈いたします。本日、代表でお受

取り頂く方は、静岡県伊豆の国市・鈴木幸雄様、長野県北佐久郡御代田町・有限会社トップリバー代表取締役・嶋崎秀樹様、静岡県掛川市・水野薰様、静岡県御前崎市・勾坂隆是様、静岡県伊豆の国市・堀井一雄様、静岡県芝川町・株式会社ビオファームまつき代表取締役・松木一浩様、山梨県中央市・株式会社サラダボール代表取締役・田中進様、群馬県伊勢崎市・有限会社あづま産直ねっと代表取締役・松村久子様、千葉県成田市・株式会社生産者連合デコポン代表取締役・井尻弘様、茨城県石岡市・やさと農業協同組合営農指導課長・土佐秀美様、愛知県豊田市・豊田市農ライフ創生センター所長・安藤賢治様です。

<記念品贈呈の辞>

貴殿におかれましては、これまでニューファーマーの育成に多大なる御尽力をいただきました。その結果、本日、各地域から多くのニューファーマーが集まり、「全国ニューファーマーの集い in 静岡」を盛大に開催することができました。集いの開催に当たりまして、心より感謝申し上げ、ここに記念品を進呈いたします。今後もニューファーマーの育成に暖かい御支援と御協力を賜りますようお願い申し上げます。

平成21年10月15日
ニューファーマーの集い実行委員会
委員長 白井静夫



「新・平成の農業と日本一の人材育成を目指して」

(有)トップリバー 代表取締役

嶋崎 秀樹 氏

(長野県北佐久郡御代田町)

略歴



1959年生まれ。1982年日本大学農獸医学部卒業、北日本食品工業株（現株ブルボン）入社、1988年に北日本食品工業株を退社。妻の実家が経営していた野菜の出荷組合に入り、2000年、長野県御代田町に(有)トップリバーを設立。レタスやキャベツ、白菜などを生産・出荷している。年商は約10億円と、野菜の生産高では県内トップクラスの規模を誇る。

はじめに

ただ今、白井委員長からお土産までいただき、ニューファーマーのために何をしてきたかと言われるとお恥ずかしですが、逆に心を引き締め、今日は静岡ですが、また明日から長野県を発信地として、全国のニューファーマーの方にお力を貸して、成功されるように頑張っていきたいと思います。

今日、これだけの資料を先ほどもらって驚きました。簡単に見えますが、手作りの部分もあり、大変だなと思いました。静岡県のニューファーマー養成制度というのは、長野県にはない制度で、今日の「全国ニューファーマーの集い in 静岡」は素晴らしい企画だなと思います。是非続けて、全国にこのようなことを拡大、発信していただき、どこでもニューファーマーの方々が参入できる基盤を作っていただきたいと本当に思います。

私は脱サラでこの業界に入り、色々なことをやりながら、ここまで来て、50歳になりました。このような中、今日の題材にあるような「新・平成の農業と日本一の人材育成を目指して」ということで、やらせていただいております。

私のしゃべり方はちょっと早口で、従業員からも言われますが、どちらかと言うと

辛口で、一寸言いすぎではないかという面もありますが、今の日本の農業はもっと辛口で言わないと治らない、極端に言うと、もう既に農業関係の改革では治らないかもしれない重病、重症なものになってきてしまっているような気がします。今日もすごい方が来ておりまして、私の発言には色々、問題もあるかもしれません、私は今、農業外の方、他産業の方々にも手を貸していただき、企業としてあまり荒らしてほしくない面は多々ありますが、農業業界を助けてもらおうということで、SOSを送っている状況でございます。

1 間違いだらけの農業（私の持論）

今年、既に卒業した子もいますが、夏の一番多いときで29名ほど、全国から受け入れています。長野県人は一人、実質、県外からの若い者で、農家のお子さんは一人もいません。だいたい3年から6年で卒業させていきます。今日、1人会場に来ておりますが、来年秋には二人ほど静岡の方にお世話になります。あとは千葉や神奈川、愛知、兵庫、鹿児島にも出ています。

農林水産省を始め、長野県も行政の方が、なかなか人材育成やってくれない。これだけのことをやってくれる方々がいるということですから、静岡県が羨ましい気がしま

す。これから農業を活性化していくには人を育てることです。でも、新規就農者を作つても育ちません。どんな素晴らしい人がいても、育てる体質、土壌がないと育たない。野菜でも人間でも育たない。長野県に帰ったら、これを少し県の方にお話してみようと思います。そういう中で私は人材育成しております、私の持論をお聞きください。

(鎖国により生き残っている)

日本は知つてのよう、戦後、昭和22年から25年くらいにかけて、マッカーサーによって農地改革が行われました。そのあと約60年間、農業をやってきました。昭和40年代、50年代はどんどんものを作つて売れる時代、いざなぎ景気を経過した中で農業で一番、儲かった時代と言われています。ところが、他の業界が車でもテレビでも三種の神器ではありませんが活性化され、農業の機械、技術、農薬、一般資材も、ものすごく世界に誇る品物を作るレベルにまで上がったのに、一つだけ、農業界だけ、置いていかれたものがあります。それが何かというと、農家や行政のただ作ればいいという考え方。シーラカンスなんですね。ひとつも進歩していない。

プロダクトアウトとかマーケットインという言葉があります。他の業界は既に海外に目を向けて、もしくは海外から目を向かれているのに、農業だけが遅れている。農業関連の方々、特に農家が、全然追いついていない現状で、今日本は、他の業界と交流や情報を遮断してしまって、鎖国状態によって生き残っているだけです。

(固定概念から抜けられない)

それから、従来のやり方がいいんだと言う固定概念の強すぎることが挙げられます。規格にしてもこういう形やこの大きさ、この容器、このやり方がいいんだと、あっちこっちを回つてみると、過去のやりかたでやっている産地がたくさんある。既に素晴らしい技術がある、携帯やパソコンが、テレビがある、その時代においても、まだ農業、農家の方々のレベルは昭和の四、五

十年と同じことをやつている。ある意味では固定概念が強すぎるのです。

(よいものを作れば売れるという誤った考え方)

それから、もう一つ。間違いだらけの農業の中で、良いものを作れば売れると思っている方がおられる。いいものを作つたら売れるという意味がよく分かっていない農家さんが多い。いいものというのは規格ではなく、うちで言うと、お客様が欲しがるもの。それでなくては売れません。軽トラの欲しい人にベンツを半額でやるから買ってよと言つても、何の魅力もありません。相手が欲しいものを作らなければ、どんな素晴らしいものでも売れない。静岡はメロンという素晴らしいものがありますが、財布に1,000円しかない人が5,000円、1万円のメロンは買いません。それは売れるところに持っていく。財布の中に10万、20万持つてあるところに行って売らなければ売れないというのが現状です。いいものというのは、お客様が欲しいもの。それを作ると言つことです。

(農と農業の違い)

あと農と農業の違いがあります。農林水産省は「食料、農業、農村基本計画」を持っています。私は最近、農林水産さんに「食料、農業・農村基本計画」としていただきたいと言つています。何故かというと、子供と私とおじいちゃん、おばあちゃんでは食べ物も違えば、生活も違う。行動もすべて違う。それでは「食料、農業、農村基本計画」では合わない。我々は食料の自給率を上げるためにとは言いませんが、食料、農業で朝から晩まで働く。子供を育てる。農村は人間で言つて、おじいちゃんおばあちゃんで、今まで一生懸命働いてくれた、これからゲートボールや、バレットゴルフやってもらったり、地域と孫と遊んだり、散歩してもらったり、地域にある文化伝統を守つてもらったり、あまり農業に関係しなくてもいいと思います。農とは、お金を考へないで、利益が出ないのを農、私はそう言つています。一方、農業というのは生

業（なりわい）、産業ですから、お金を、利益を生みださなくちゃいけない。そういうことで、農と農業の違いを、今後は行政の方々もよく理解していただき、「食料、農業・農村基本計画」というふうに変えてもらいたいと思っています。

（平等の間違い）

また政策の上での平等の間違いがあります。平等というものは、同じ土俵、同じ尺度で初めて通用するものですね。子供と親が100mを走る、力仕事をする、食べ物もお爺ちゃんはそんなに食べられない。孫は油っこいものをどんどん食べる。それを、農業の場合、20歳の農家も80歳、90歳の農家も同じ政策をする。もしくは1反歩、5反歩、1町歩しかやっていない農家と、5町歩、10町歩、20町歩やっている農家も同じ政策にする。これほど不平等はないと私は思います。これを差別ではなく区別していただくと農業というものは今後、変わってくるだろうと思っています。

2 ニューファーマーの農業

（価格決定権—原価計算ができること）

価格決定権がないと言われる方がよくおられるが、価格決定権がないなんてことはあり得ません。車でもテレビでもなんでも、原価はあります。100万円で作った車を色々乗せて100万円以上で売らなくてはいけません。それを昔の農家は価格決定権がないなんて言っています。それは私としてはおかしいことです。とんでもない。

その原因是、一つは原価計算を知らないからです。自分の野菜や米、果物でも、原価計算がほんとうにできる人はほとんどいません。全国270万世帯の農家さんのうち販売農家が約その3分の2いますが、そのうちの5%か3%、厳しくやれば1%いないかもしれません。単なるトータル的な利益が出た、出ないという人はたくさんいますが。

そのように原価計算ができなければ価格決定はできません。是非、ニューファーマーの方は原価計算ができるようになってく

ださい。また応援する方々は原価計算ができるような指導をしてほしいと思います。

（加工・業務、生協、スーパーの多様化）

それから多様化していることです。さつきいいものを作っても売れないと言いましたが、ここでも言っておきます。

うちはレタスを非常に多く作っていますから、レタスで例えて言いますと、スーパーさんにとっては、同じ大きさで、形がそろっていること、これがいいものの例です。しかし加工業務になりますと、加工業務は10年近く前から日本の野菜の55%のシェアを持っておりますが、その彼らが欲しいのは形ではなく、大玉で、歩留まりが良くて、安定供給され、安定した価格です。これが彼らの言う良い野菜で、今までの規格とは関係ありません。生協はまた違います。生協は、形は多少悪くても、多少大小があつてもいい、しかし土壤消毒したり除草剤を使っていてはダメです。もしくは農林水産省が認める農薬をもっと厳しくしているもの。彼らの言ういいレタスというのはそういうレタスです。ですから、うちも一部の農協さんは対応できますが、一部の農協さんは農薬で対応できないところがあります。日本一のレタスと言われている長野県のある農協のレタスでも、ある生協には使えません。いいものを作れば売れるというのは間違います。相手の欲しいもの、相手がいいと思うものを作ればいいということをニューファーマーの方は覚えておいてください。

（生産より販売）

また生産より販売。私は生産を1、販売を2と見ています。どんないいものであっても、富士山の頂上でみかんやメロンは売れません。市場調査、マーケティングをして、売れるお客様、売れる地域、売れる手法、政策を持たないと、売れません。

これからニューファーマーの方は、農協販売、業者販売、個人販売、インターネット販売、市場販売、何でもいいですが売ることに力を入れる。もしも自分が売れない

なら、売ってくれる人に対して協力してください。

(プロダクトアウト、マーケットイン)

1970年代に食品業界は既にプロダクトアウトというのを止め、マーケットインを行っています。背広で言うと、イージーオーダーですね。お客様が欲しがる背広、欲しがる靴を作る。オーダーはちょっと高いのでイージーオーダーでいい。お客様がこう言う形のレタス、農薬を使っていないレタス、こういうものが欲しいという。その相手に合わせた、イージーオーダーのものを作る。どんなにおいしい何かを作っても、買ってくれる人がいなければだめです。

(コストダウンの前にロス、無駄の削減)

皆さんはよく、コストダウンせよ、と言います。これは大企業論です。大企業の方はトヨタにしても、改善、改善です。無駄とかロスなんてほとんどありません。いかにトータル的にコストを下げるかです。農業は戦後64年間、家業として、個人でやってきたので、非常にいい技術も出たのですが、コスト的感覚が一つもありません。まだ農業にはコストダウンするチャンスがたくさんあります。ですから、これからやることは、ニューファーマー、アドバイスをする方もですが、まずはロス、無駄をなくすことに取り組み、そして指導してください。例えばパイプを10センチのパイでお客さんに出したところ向こうが欲しかったのは5センチだったとすると、そこにギャップが出ます。そうすると、このパイプの繋ぎ目の穴が開いて、どんどん漏れる。これを漏らさないようにすることがロスをなくすこと。無駄をなくすことです。

3 人材育成における100点、200点

(農業は300点で評価される)

ここが一番の基本でございます。農業と言うのは300点満点だと言う風に理解してください。

300点満点と言うのは、学校の教科に例えると、国語、算数、理科。国語が100点、

理科、算数が100点、100点。国語の100点と言うのは生産部門ですね。算数、理科というのは、販売というか、マーケティングと言うか、マネジメントと言うか、お客様の側に立つ部門です。そうした時に、今までは、国語で100点、まあ90点取れば、この200点の算数、理科は、道徳とか体育と同じで、勉強しなくとも、だいたい80点、90点が取れました。そうすると、270点で市場に出せましたから、そこそこに売れました。ところが今の時代は日本の技術は強く、生産部門の国語は90点から100点を取るようになったけれども、時代が変わったのにもかかわらず算数、理科は一つも勉強していない。だからここでは40点。国語で100点とっても、合計では180点しか、お客様には価値が見いだせない。お客様は「ああ、180点なら安いよね。高く買えないよね」と言い、足元を見られる。「新・平成の農業」と言うのはそこです。何故、トップリバーがそこそこに売れるか。国語はまあ平均70点位ですね。トップリバーのレタスやキャベツなんかは平均60点です。ところがうちにはマーケティングをして200点を作る連中がいます。80点、80点取り、230点で売れる。だから儲かるんですよ。理屈は簡単ですよ。

でも多くの農家にはこの200点の人間がいません。時代を読み、流通を理解し、進化、改善、改革、変革。「俺たちは毎年、一年生だ」とよく言う農家さんが長野県には多いです。これは今の国語、算数、理科の理屈から言葉と、100点しか知らない人の発言です。国語が出来て、売れて、経営がうまく行っているように見えても、タイミングよく200点が成功しているだけのパターンが多い。偶然、算数、理科がいい点が取れているだけ。ですから、そういう人に、個人経営を3倍、5倍にしてみなさいと言ってみます。200点のできている人は屁でもなく3倍、5倍やります。うちが実証済みです。しかしできていない人は絶対にできません。できた人は200点できている人

ですね。そういう理論で理解してください。そうしないと、規模拡大はできません。これは特に行政の方に聴いていただきたい。

4 ニューファーマーへのアドバイス

(まかせる農業の実践)

ニューファーマーへアドバイスする方、特に人を教える方は、任せる農業を指導してください。うちに7年生の古株が一人います。彼が「社長、肥料、どこで買いましょうか」と聞き、私は「どこでもいいよ」と言ったそうです。記憶がなかったのですが、この間、本を書いたら、私が彼にそう言って「タウンページを渡した」って言うのですね。私が「タウンページを見て、そこで好きなもの買えば」と言って肥料を買わせたそうです。

実際、うちの子たちは、30万ケース作るようになり、肥料だけで何千万という買い物をしますが、私は一切関りません。3年、4年経った子が、100万、200万、300万、500万の肥料をぼんぼんと買います。何を買っても自由です。ところが普通の農家はそれができません。全部、親父がやる。へたをしたら母ちゃんにも言わない。そんなことだから、人材育成ができるわけがありません。農業というのは任せないと人が出来ません。

終りに

今日は、私は少し強く皆さんに訴えたつもりですが、時間がなくて誤解される可能性があるかもしれません。

私の趣旨は、静岡でこういう人材育成をしている、ニューファーマーの企画をしていることは非常にありがたい、というものです。正直言って、人材育成にはお金がかかります。子供さんがいない家庭よりも子供さんが3人いればどのくらい金がかかるか、一目瞭然でございます。

日本農業を活性化していくには、大規模化していかないと、日本の優良農地がどんどん遊休地になってしまいます。そして農

業が儲かるんだとすることを忘れてします。農業は儲かるんだと言うことが我々のこれから合言葉。昔は儲かると言うと、足を引っ張る人がいた。そんな時代はもうやめてほしい。そういう人は排除してください。これからは農業は儲かるんだ。東大出たら、京大出たら、トヨタにするか、生産法人の農業を目指すか、どっちにしようか位のレベルまで持っていくように、農業でお金の取れる時代にする。そうするのは、もしかしたら非常に恵まれた静岡県かもしれません。

以上です。賛否両論あるかもしれません。私はまた明日から、今言ったことを確実にこなして、人材育成をしていきたいと思います。静岡県は隣の県ですので、今後も見させていただき、勉強させていただきたいと思います。

「日本の農業の新しいカタチを創る」

(株)サラダボウル 代表取締役
田中 進 氏
(山梨県中央市)

略歴



1972年山梨県生まれ。横浜国立大学を卒業後東海銀行に入行、生命保険会社でのベンチャー企業支援の仕事を通じて醸成された経営者への思いを抑えきれず、新しいビジネスモデル構築を掲げ 2004年に(株)サラダボウルを設立、精緻な経営戦略とマーケティングにより顧客の要望を反映した商品のために畑の土づくりから行う。農業に欠如している人材育成の重要性を感じ、2005年NPO法人農業の学校を設立、就農希望者を数多く受入れている。

1 農業に対する見方の変化と農業への道

(1) 農業に対する見方の変化

サラダボウルという会社はまだ5年半ほどしか経っておらず、私たち自身がまだニューファーマーの域にあります。

私は山梨県で農家の二男として生まれました。そう言ってきた方も、言われた方も多いためいますが、農家の子供というのは、「もうお前たちは農業する時代じゃない」「勉強して学校に行って、いいところに勤めろ」「公務員なんかいいぞ」と言って育てられました。小さい頃から私は農業をしたいとか、農業に夢を持ち、誇りを持っているなんてことは全くありませんでした。小さい頃の思い出の中の鮮明に残っていることの一つに、小学校の授業参観の時、母親が忙しい中、畑から駆けつけてくれますが、うちだけ軽トラで来るんですね。本当にそんな些細なことが非常に恥ずかしいと思って、小さい頃を過ごしていました。農業がいい仕事だとも、学校の中で親の職業の話になることも、非常に嫌な思いをした思いがあります。

私は最初に、5年間、都市銀行の方に入り、その後5年間、保険会社で働きました。金融機関というところで10年間働き、その中で本当に色々な職業の方々、色々な仕事

をされる方々と会ってきました。一生懸命、頑張って仕事をしている人とか、必死になって会社のために働いている人とはたくさん会って来たのですけども、夢中になって自分の仕事をやっている人というのはなかなか会いませんでした。

私が育った農業と言う生活の中には、親の背中、近所の農家のおじちゃんやおばちゃんもそうですが、皆、こう腹の底から笑っていて、夢中になって仕事をしていたなという風景が私の原風景の中にありました。社会に出てみると、金曜日になれば浮かれて、日曜日のサザエさんの時間になれば胃が痛むという人たちが非常に多く、色々そういうのを見て行く中で、農業が恥ずかしい仕事ではなくて、ものすごくかっこいい仕事、いい仕事だなというふうに思えるようになりました。

それからです。農業に対する見方が変わってきた。金融機関と言う仕事上、そこで学んだものの一つは、この仕事は儲かるとか、この仕事は儲からないと言うことではないということを学ばしていただいたことです。どんな不景気の産業の中にも、非常にピカピカに輝く素晴らしい経営をされている会社もあれば、すごく好景気の業界の中にあって会社を潰していく人もいま

す。その経営者の人が、その会社がどんな思いを持って、どれだけ情熱を傾けて、創意工夫をするかによって、その会社の結果が変わっていくのを見て、農業に当てはめても全く一緒だなという風に思えてきました。

農業が駄目だ、駄目だと、世の中で一般的に言われているわけですけども、ほんとうに農業が駄目なのかなど、色々、様々な業種、業態と見比べたりしていく中で、農業ほど大きなビジネスチャンスはないという風に感じるようになってきました。今日農業が大きなビジネスチャンスだと感じるようになった点、私たちが実際にどのように経営をしているかということ、もう一つは私たちの特徴である人材を育成している部分のところをお話します。

(2) ベンチャー企業の経営者と付き合い、触発されて農業の道へ

色々な会社と関わる中で、農業が非常に大きなビジネスチャンスだというふうに思えてきた大きなきっかけの部分ですが、ベンチャー企業と言われる経営者の方々とお付き合いをする機会が非常に増えたところからです。ベンチャー企業と言うと、非常に聞こえはいいですが、簡単に言うと何もない人達です。思いとアイデアだけがあって、絶対に自分はこの思いを世の中に出すんだと言って、お金も人脈も物もない、生産設備も、販売のネットワークも何もないところから、全てその課題を乗り越えてやっていく。目の前の課題を一つクリアーすると、次の課題が十にも二十にもなってやってくる。でもそれを当然のこととして受け止めて、情熱を持って、創意工夫をして、形にしていく。そんな人たちにずっと触れ合っていて、中には、ゼロからスタートした人たちが上場していく会社まで出てくる。そういうお手伝いをさせていただく中で、私もやはり、どうしてもお手伝いをする立場ではなくて、自分で何かをしたいと思う思い、触発を受けて私も農業をすることになりました。

2 農業は大きなビジネスチャンスを感じるわけ

そういうお付き合いの中で、農業がビジネスチャンスだなと思えるきっかけをたくさんいただきました。今日は農業が大きなビジネスチャンスということを経営の視点から、一般的に言われている人、物、金、情報といった点から、私が感じているところをお話します。

(1) 人について—農業は人材に恵まれている

まず人の部分です。本当に今、農業をやりたいと言っている人がたくさんいて、農業の世界というのは非常に恵まれているなと思います。例えば、上場している大企業が一人を採用するのに、だいたい2,000万円位かかると言われてきました。やはりそれだけ経営上、大きな要素としてとらえられていて、将来のための投資として取り組まれています。当然、私たちはそんなに投資はできませんけども、向うの方から、それだけの多くの人たちが農業をやりたいと言って、私たちのところにやってきてくれます。

今、サラダボウルのホームページには一日、5000件位のアクセスを頂いています。ほとんど農業をやりたいと言う人が見てくれています。毎日3件から5件、「農業をやりたいんだけど」と言う問い合わせがあります。ほんとうに多くの人が自ら、自分の足で農業をやりたいと言って私たちのところにやってきてくれるというのは、なかなか他の産業では考えられないのではないかと感じています。

もう一つ強く感じている部分では、実際に農業のフィールド、私たちのところまで来てくれる過程に非常に農業界が人材に恵まれている要素があるなと思っています。

例えば農業をやりたいという風になり、たいていの人がまず親に農業をやりたいんだけど相談すると、親がたいていは「お前は馬鹿か」と。「大学まで行って何をいま

さら農業だ」と。「いいところに勤めているのに、なんでお前、そんなところ止めてまで農業をするんだ」と。「お前は農業がどんなに大変かわからないんだ」と。止めようと、猛反対するわけですね。例えば、親に言った後に友達に言ったとします。「俺、農業やりたいんだけど」と。友達は「へー、お前、変わってるなー」と言って、すごく変わった人間のように見られたり、もしくは「おーすごいなー。お前がんばれよー」と言って、本当に「頑張れよ」と思っているのではなくて、憐みのような、励ましのような「頑張れよ」を言ってもらったり、例えば、新規就農相談センターに相談に行ったにも関わらず、目の前に座らされて、「あんたね、そんな甘い考え方じゃ農業できないよ」と言って2時間くらい説教されて帰されるのですね。

農業をやりたいと言う人が私たちのところまで来てくれる間にいくつも壁に当たって、何度も自分を否定されて、何度も農業をやりたい気持ちと向き合ってくれるのですね。通常の産業であれば、人材教育とか新入社員教育とかという名前の中で、何度も何度もその人のモチベーションを上げたり、忠誠心を培ったりするような手法を取るわけすけども、それを全て自分自身がやってきてくれて、非常に強い覚悟を持って農業の世界に来てくれる。そういう人間が実際に農業に取り組んだ時に、どれだけ成長していくかというのは、想像が本当にできやすいという風に思います。ほんとうに農業を志して何度も何度も否定をされて、それでも農業をやりたいと言って、覚悟を決めて来てくれます。

一年、二年、三年、本当に自らやりたいことを決めてきた人間が、現場でどれだけ活躍してくれるかと言うことをここ数年で私たちも感じています。こんなに人に恵まれた人材はないなというふうに感じている部分です。今では農業の分野において、人というのが一番ウイークポイントとされていますけれども、これからは間違いなく一

番のストロングポイントになっていくなという風に考えています。

(2) 物—農地、作る手段について

次に物の部分です。まず物については、作るということと売るという側面が農業の場合は考えられると思います。

遊休農地が埼玉県と同じくらいあって、これからもどんどん出てくることが言われています。でも実際に現場で感じるのは、遊休農地の問題よりも、優良農地の遊休農地予備軍が本当に増えているなということです。しっかり耕作をされて守られてきている農地がどんどん、お前たち、使ってみるかと言って、使わせていただけるような時代になってきています。製造業で言えば、現在も稼働している、収益の上がっている工場、飲食店、スーパーで言えば、お客様がついてリピートをしてくるそんな繁盛店を、「もう俺も歳だからお前たちやるか」と言って貸していただけるのですね。本当に、農業と言う産業が、色々ネガティブな話題が先行しますが、すごく恵まれている部分が多いと感じています。

(3) 物—ニーズ、売るについて、明確でマーケティングの必要がない

売ると言う部分でも恵まれています。今、プロダクトアウトとマーケットインという話がありましたが、同じように感じています。私たちは生活をしていても、例えばこんな製品がなければ仕事が滞ってしまう、こんな商品がなければ生活不便だな、こんなサービスがなければ困ると言うことは、ほとんど感じないと思います。マーケティングという名のもとに、要らない物を要らない人たちにどういう風に売っていったらいいのだろうと言うことを、本当に多くの企業の人達が苦労されていて、実際に金融の立場からもそういうのに直面をしていました。

農業に関して言えば、まだまだ需要と供給がミスマッチをしていて、こんなものがあればほしいのだけど、農薬を使わないのをうちちはほしいのだけど、うちちは食品加工

をしているから歩留まりのいい 3L位でそろえて安定的にくれよ、うちは核家族の多い地域でスーパーを展開しているから S、Mでそろえてほしいのだけど、うちは飲食店やっているから旬の物をなんでもいいからほしいけど、そんな風に明確にニーズを、向うの方から言って来てくれて、それを届ければいい。こんなにやりやすい業界は、色々ある仕事の中でも残されていないのではないかと感じています。私たちがやるべきことが明確でマーケティングなんていふ、なんか小難しそうなことが、全くまだ必要がない位、やることが残されている産業ではないかなと思っています。

(4) サラダボウルと言う会社、農業は大きな可能性を持っている

サラダボウルと言う会社はも、当初は 6 反の遊休農地を借りて、トマトを生産をしたところから始まりました。現在は約 10 ヘクタールの遊休農地を借りて、30 品目の野菜を生産しています。数人から始まった会社が今、20 人ほどの社員、研修生と一緒にやっています。

「どうやって営業して拡大してきたのか」ということを質問されることがあります、いつもあえて言っていますが、営業してきたことはありません。お客様と打ち合わせをするだけでここまで来られた、本当にお客様がほしいものをどういう風に提供するかということを整理、整頓して、一つずつ積み上げるだけで、できていけると言うのは、他の産業ではなかなかありません。

私たちの会社の一番の弱みは、素人 20 人の集まりで、全く農業をやったことがないことです。ただこれが私たちの一番の強みだと思っています。何も持っていないことが、私たちに農業を自由に発想させて、農業を自由に展開させる土壤を与えてくれました。

作る人は、全国からやってくれる。作る場所は地域の人がどんどん提供してくれる、買いたい人が向うからこんなもの

お前たち作れないか、こんなもの届けてもらいたいと言ってやってきててくれる。本当に情熱をもった人が集まって、正しく学んで、正しく届けるという形を整理すれば、ほんとうに農業というのが、非常に大きな可能性を持っていて、他の産業で普通にやって来たことがまだまだ出来ていく産業だなと思っています。

(5) 皆が指導してくれる

最後に情報という部分も少し話をさせていただくと、全くの素人 20 人で 5 年半経っていますが、赤字になることもなく、経常利益もそれなりの十数パーセントを出させていただいている。

多くの人達が色々教えてくれ、指導し、導いてくれています。同業者の、同じ農家の人がここまで教えてくれる業界は他にありません。ラーメン屋をやって、「お前、この味おかしいから、こうしたらこんな味になるぞ」なんて言うことは多分、教えてくれません。農業は本当に先輩たちが僕らをひっぱり上げてくれるし、行政の人達も多くの手助けをいただいて、僕らが農業をしやすい環境にしてくれています。過保護な位、農業って守られていることも感じながら、その一方で、農業は経営としても大きなチャンスに立っているなということを感じています。

3 人材育成—農業で幸せに生きていける形作り

(1) 普通の人が農業ができる形を作っていく

最後に DVD を見てもらいます。私たちは今、素人の人間が 20 人集まって、農業経営ができる形というのを作っています。農業が特別な産業ではなくて、当然、経験産業であり、色々なことを経験した上にしか成り立たないのは承知をしておりますが、もっと普通の仕事と同じように、農業ができる、農業をやりたい人が幸せに生きていける形を作りたいと言うことで、様々なプログラムを作ってやっています。

私たちも最初のころ、人を育てるということを間違っていたのですが、ただチャンスを与えるだけで終わっていたのですね。農業をさしてあげられる。その中で残ったものだけが農業ができるというような形でした。ある教育に携わる人にそのことを指摘されました。例えば 100 人のうち残った 5 人はすごいかも知れないけれども、今の 5 人は田中さんのところでなくとも残る、自分で始めてもすぐにできる人、他の産業で仕事をしても一流になる人ではないの、ということを言われたことがあります。志を持って 100 人来たのであれば、その多くの人の志を達成できるように導いてあげるのが教育なのだよ、ということを教えていたいたことがあります。私たちがやっていたのは本当にチャンスをただ与えるだけで、農業を志した人を本当に幸せに生きていく形には持っていけませんでした。

それから決して、脱落していく人を見捨てるとか、残った人だけをなにかするのではなくて、普通の人が、普通に農業ができる形を作りたいと考えています。

(2) NPO農業の学校—農業で幸せに生きていく手伝いをする

野菜を作ることと人を作ることというのは全く違うことだということを、そういうような中から勉強させていただきました。ちょっとより具体的に見ていただいた方がわかりやすいと思います

<DVDの映像が出ないのでDVDはここで中断>

ビデオで見ていただきたかったのですが、サラダボウルでは、朝、作業の一時間前から事務所に集まり、自分たちで勉強をしてから畑に出て行きます。朝、皆が寝ている時間に出てきて、もっと知りたい、なぜ葉っぱが昨日よりも黄色いのだろう、次にこういう風に導くにはどんな事をしたらいいのだろう、そんなことを毎日毎日、朝の寒い時も夏の大変な時も積み重ねています。農業がただがんばればいいという世界から、プロの職業を目指して、切磋琢磨して、成

長している姿を目の前で見ていると、農業のこれから可能性というのを非常に感じます。

終りに

静岡のでは、行政の支援や地域の先輩達がニューファーマーを応援するという仕組みがあって、非常に素晴らしいと思っています。

農業は決して他の産業に比べて大変な仕事でも、儲からない仕事でもないという風に思っています。私たちもさらに色々なプログラムやカリキュラムを作り、一人でも多く農業で幸せに生きていく形を作りたいと思います。

「ニューファーマーでイチゴ栽培に取組む」

神津 牧夫 氏
(静岡県掛川市)



略歴

1966年神奈川県生まれ。大学卒業後都内のスーパーマーケットで野菜を担当し、就農実現を思い続け、30歳を契機に就農に踏み切る。静岡県のニューファーマー制度によりイチゴ農家で2年間の研修の後、2000年に経営を開始、現在23aでイチゴの高設栽培に取り組む。先輩として、地域のニューファーマーの良き相談者となっている。

1 就農9年目の現在の経営の概要

私は静岡県が進めてきたニューファーマーの就農支援制度で就農し約9年になります。個人経営の中の事例としてお話しします。

私の就農している場所は静岡県西部、掛川市、市の南部、旧の大東町になります。イチゴの紅ほっぺを高設栽培で栽培しています。面積は10haからスタートして、就農4年目に13ha拡張しまして現在の面積23haになりました。労働力は私本人とパート1人、1.8人で、ぎりぎりでやっています。

イチゴは、昨年度の収量、パック数で2反の面積で植付本数が14,800本ほどです。正直2.2パックくらいです。これよりももう少しとれた年もあります。収量アップがこれから自分の課題です。

遠州夢咲農協にほぼ全量を出荷しています。夢咲農協のイチゴ生産組織の支部の役員を7月から来年6月まで務めて、会員数175名ほどの生産組織の一部員としてやっています。今日の会場になっています、伊豆の国市と遠州夢咲農協が静岡県内ではイチゴのかなり大きな産地であります。

平成12年に就農した当時は生産組織の人数は200余名いましたが、この9年の間に高齢化等で会員数は175名とかなり減りました。そうした中で、175名中約1割が県のニューファーマー制度にのり、ニューファーマーとして農協の生産組織に入り、

活動を盛り上げております。

2 就農までのあゆみ

私は横浜市で生まれ。非農家で公務員の家庭に育ち、農業に興味を抱いたのは高校時代です。高校一年生のときに北海道の牧場のアルバイトに行き、当時16歳でしたが、そのアルバイトで非常に衝撃を受けまして、それがその後の自分の人生に大きく関与したと思っています。

高校時代3年間の夏休みは北海道の農場でアルバイトし、大学も北海道の酪農関係の大学へ進学いたしました。将来的には北海道で何か農業をやりたいと言う思いでそこに行ったのですが、そこで仲間や大学時代の仲間の話を聞いたりするうちに、やはり今すぐ自分で就農するのは難しいということがわかり、大学卒業後は、東京の食品スーパーに9年程、勤めました。

勤めでは、青果部門で日々、青果物を販売していましたが、農業に対する思いは常時ありまして、いいチャンスがあればと思っていたところ、静岡県の方に非農家出身者を対象にしたニューファーマー制度があることを知り、そこから、自分がその先やっていこうと思う農業を色々考え始め、その制度に応募し、水野薫さんのお宅で約2年、イチゴ経営の研修をしまして、平成12年9月に自分の経営を開始し、今作で10作

目になります。

経営作目としてイチゴを選んだのは、自分がスーパー時代に担当しておりました青果物の中でイチゴという商材が、売り上げも多く、貢献度も大変高く、当時、静岡県で広まりました章姫と言う品種が、東京で販売していた時にかなりの勢いで売れまして、自分自身も今まで食べたことのない味覚でして、この章姫から、イチゴというものにすごく魅かれるようになったというのが理由です。

就農に対しての準備ですが、この2年間の研修中に、まず農地を受入農家の水野さんに色々あたっていただいて、運よく、研修終了の年に中古のハウスを借り受けることができまして、それで1反からスタートいたしました。中古のハウスはそのまま使いましたので、最初の設備投資は中の高設栽培の施設費。約500万円だけの借入をして、就農にこぎつけました。

3 就農後の取り組み—規模拡大の実現と課題

(1) めげないで成功させる、規模拡大する

就農して一年目はあまりいい結果ではありませんでした。一年目、二年目、1反で8,500本ほどの植え付けでしたが、その年の夏位には、生活費が残らないような状況に陥りまして、最初の2年間は、夏場はアルバイトをしながら、なんとか自分で生活費を稼ぐと言う状況で、これで生活していくのかなという不安な思いが強くありました。

そこで気がめぐなかつたのは、自分の中に、農業をこの先自分の仕事としてやっていくという気持ちがあつたこと。また自分が神奈川県出身ということもあり、就農地の周りの方から「他県から来て、どうしていちごやるの」と言う正直、かなり奇異な目で見られたこと、また「ほんとうに大丈夫なの」みたいな目で心配の言葉もかなりかけてもらったことなどがあり、自分自身も「これじゃいけない」「絶対こここの地でイ

チゴを成功させる」という思いで、4年目になんとか規模拡大し、現在の2反3畝の面積をやるようになりました。

それまでの3年間は夏場の苗作りから植え付け、その他の管理、イチゴのパック詰め等もすべて一人でやっておりましたが、規模拡大と同時にパートさんを雇用し6年目になりますが、パートさんには、収穫シーズンから、日々の収穫、株の整理、ハウスでの管理作業をやっていただいています。自分は収穫と一緒にやり、午後からは商品化のパック詰めを行う作業でほぼ一日が終わってしまいます。

(2) 現在の課題

ア 目標収量を上げる技術の習得

この面積にして過去6年、自分が目標に掲げている株当たり2.5パックという数字をなかなか出せないでいて気をもんでいます。何が原因かというと、自分の適期の管理能力がまだ未熟と言うところがあります。まずは株2.5パックを確実に採ると言う技術の習得を、現在、一緒にやっているニューファーマーも含めて目指すことが、自分自身のこれから課題です。

イ 地域の人たちに認めてもらうこと

この地域にはニューファーマーが何人かおりますけども、この仲間と色々な交流をもっております。またニューファーマー制度で9年間やって来たということで、色々な形での話や相談を持ちかけられることもあります。その中では私は「自分がこの道を選んだのであるから、この土地での生活に馴染め」「馴染むことと、その生活を楽しむこと」ということをよく言っています。

私自身、まだまだ研修先の水野さんの所に学び、まずはそこを目標に、そしてそこを乗り越えられる技術をまず自分自身が持つということが非常に大切ですが、それとともに、地域の、自分の今住んでいるところの方にいかに認めてもらえるか、溶けこんでいけるかというところを目標にしております。

ウ 新たな販路の開拓

これは趣味の分野になりますが、地域の文化活動と言う形で、夏場に、音楽活動をしております。地域の文化会館での音楽活動を通して、知り合った仲間と、自分が静岡に来て農業をやっていることを色々な席でPRしています。またこの方たちに、自分の栽培したイチゴを利用していただいています。

現在、自分の出荷先は遠州夢咲農協がほぼ9割ですが、2年前から、全体の1割程度ですが、地場産品の地産地消ということで、地元の大手スーパーさんに直売という形での取り扱ってもらっています。その他、1割に満たない量です。自分が今まで知りあってきた学生時代の仲間とか、個人販売、それも現在、1割5分程度ですが、直接販売のウェイトを増やしています。

4 今後の計画・展望

今後の自分の展望ですが、現在の23歳と言う規模を拡大するのももちろんですが、先ほども申し通り、収量を確実に上げることが第一です。

現在、私は43歳ですが、まだ独身です。労働力も私とパート1人。この先、規模拡大と言った時に、現在の状態ではとてもできる状況ではないので、人生のパートナーを見つけることが、自分にとっては一番、取り組んでいかなくてはいけないと思っています。

規模拡大に関しては数年先の間に取り組みたいと思います。それとニューファーム一がこの地域に徐々に根付いてきていくので、そう言った方たちと独自の、新たな取り組みをやっていきたいなと思っています。

5 就農希望者への助言

このニューファーム制度で、私のいる地域もそうですが、他県から移り住んで、営農を始めたという方が約半分です。自分自身がまだまだ発展途上で、自分が今やっている中での経験でお話しするわけですが、

やはり自分がいかに地域に溶け込んでいいかというところが重要です。自分の生活をしていく中で、やはり地域あって、自分の生活基盤があって農業ができるということだと思いますので、その辺はこれから新規で始めようと思っていらっしゃる方は、是非、地域のいろんな行事などに積極的に参加していただきたいと思います。

最後になりますが、これから農業を始めようと思っている方は、ある程度、作物に対する知識というのは持っていていただきたいと思います。自分の場合は、かなり衝動的に、思いつきで、イチゴを始めましたが、今、この選択に間違いはなかったと思います。

イチゴと言う商材を通して、自分も元気になれるし、ある福祉施設へクリスマスケーキの商材のイチゴを、ここ5年程毎年、提供させていただいている。そういう方たちから、毎年クリスマスの終わった後に、感謝状というお手紙など、いろんな形でお礼をいただくことがあります。イチゴを使う方が喜んでいただけるということで、自分の農業という仕事の選択ということに関しては間違ってはいなかつたなと思っています。

この先も多くの仲間が静岡の地でイチゴを作ります。これから自分の創意工夫ではないですが、多方面でニューファームの方たちと意見交換しながら、からの農業、地域のいちごの生産に取り組んでいきたいと思っています。

「儲かる農業を実現できるニューファーマーの育成」

鈴木 幸雄 氏
(静岡県伊豆の国市)

略歴



1964 年に就農。きゅうり、トマト、なす等の様々な施設野菜に取り組んできた技術を組み立て、ミニトマト専作経営を確立。静岡県のニューファーマー制度により 1996 年から新規就農希望者の研修受入れを開始。2004 年にはニューファーマーによるミニトマト団地の整備に尽力するなど、これまで 20 名以上を育て、ミニトマトの産地化に貢献。2007 年毎日新聞全国農業コンクール受賞。静岡県名譽農業経営士・伊豆の国市議会議員。JA 伊豆の国果菜委員会委員長。

はじめに

本日は私の住んでおります伊豆の国市へ、ニューファーマーはじめ関係機関の皆様、四百数十名にわたってお集まりいただき、新規就農に対して色々、意見交換ができますことは、地元の農家として本当に喜びに堪えません。

私はこの時代劇場の外に出て、すぐそこに見えるところで、ビニールハウスを使ってミニトマトを栽培しています。特にこの時代劇場の南駐車場から 100 メートルくらいの所に、私の所で研修した研修生のニューファーマートマト団地とすることで、1 町 5 反歩ほどの、研修生のビニールハウスが見えます。そこの扉を開いてもらえば、すぐ見えるところで営農をしています。私は自分の経営を支え交え、そのような研修生がどうして育ったか、新規就農者をどうして育てて来たかということを、受入農家の立場から発表します。

1 私の住む伊豆の国市—施設園芸に適した地域

伊豆の国市は平成 17 年に旧伊豆長岡町、韮山町、大仁町が合併して出来た人口 5 万人ほどの街です。

北隣には県東部の中核市である沼津市と三島市があり、地場消費も活発です。その

一方で、東京都心へのアクセスも 1 時間半前後で、首都圏大消費地とも結びついています。

気候的には温暖湿潤な太平洋側気候で、冬場を中心に日照時間にも恵まれて、施設園芸に適した地域です。農業生産では、伊豆の国農協の販売金額で、基幹となっているイチゴが 20 億円、天城山系のワサビが 8 億円、ミニトマトを始めとする果菜類が 5 億 4 千万円となっています。

2 私の施設野菜経営—栽培品目の変遷と栽培技術の深化

私はこの伊豆の国市で、施設面積 75 ヘクタールのミニトマトの専作経営を行っています。労働力はパートなど 10 名、研修生 4 名。今年度の販売金額は 7,000 万円を見込んでいます。

昭和 39 年に就農したとき、私の家では水稻と酪農を中心とした経営を行っていましたが、私は日本人の食生活の変化を予測し、果菜の施設栽培を選択しました。当時、漬物用の黒いぼキュウリが全盛のなか、サラダなどの生食に向く白いぼキュウリに着目し、地域に先駆けて、鉄骨ビニールハウスを導入し、暖房機による加温栽培を行ったところ、需要と一致し、たいへん有利に販売することができました。

10年ほどで、白いぼキュウリの優位性は低下しましたが、その頃、反収がこれまでの1.5倍になるというナスのV字型2本立てがあると聞き、産地に足を運び、自分の目で見て確かめました。その後、丸1年間、試験栽培を行い、伊豆北部地域に合った栽培管理などのデータを収集し、私なりの栽培方式を自分のハウスで実証し、それを仲間に公開しました。仲間と技術を共有することで、リスクを伴う産地の品目転換が順調に進みました。

産地の主幹作目は変化していますが、一貫しているのは、その時点で最も適した技術や品種などをいち早く導入して、地域に合った技術体系に組み立て直し、皆が出来る栽培方法として、産地の仲間とともに普及させるよう努力してきました。

その後もトマトの桃太郎やキュウリのブルームレス台木の導入、そしてミニトマトへの切り替えと品種転換も、実験、実証、普及という、同じ手法で成功することができました。

就農して10年を過ぎたころから、少しづつ規模拡大をしましたが、40㌶を越えた時点で、さらに規模拡大を続けて行くには、家族経営から、雇用労力を主体とした経営に、根本から転換しなければいけないと思いました。技術的、経営的角度から、さまざまな品目を検討しましたが、最終的にはミニトマトを選びました。

ミニトマトは私がこれまで培った技術が応用できること、手間はかかるがそれをパートに任せられること、生育の調整がしやすいこと、需要が安定していて収益性が見込めるなど、私が雇用経営を行っていく上でも最も適した品目でした。

ミニトマトに転換してまもなく55㌶に、さらに平成17年には75㌶に拡大し、地域で一番の経営規模になりました。雇用も10人となり、地元の女性の就業の場をわずかながら提供します。

現在、西日本から東日本のトマト産地では、トマト黄化葉巻ウィルスの被害が大変

深刻になっています。私は被害が発生してからでは遅いと考え、ウィルスを媒介するタバココナジラミの侵入を防ぐため、0.4ミリ目合の防虫ネットをハウスの全ての換気窓に張りめぐらせました。その弊害として生じる内部の高温対策として、遮光用の寒冷紗被覆や循環扇の設置を、産地全体で取り組みました。最近になって、黄化葉巻が出始めましたが、被害は最小限にとどめています。

同じくトマトの生産者を悩ませる土壌病害では、従来、クロールピクリンによる土壌消毒を行ってきましたが、環境や安全性への配慮から、熱水消毒機を平成18年度に共同購入しました。

9月に定植し翌年7月まで収穫する、年1作、長期取りのトマトでは、薬剤防除では限界があるため、健全な栽培環境を作る耕種的防除、粘着板の設地や発生予察による予防的な防除など、総合防除を取り入れて、安心・安全な栽培に心掛けています。

3 ニューファーマーを育てる取り組み

長年、栽培技術の普及と発展に尽力していましたが、どうしても解決しなければならない問題が高齢化による担い手不足です。これまでのような農家の後継者頼りの担い手確保は限界に来ており、他産業からの人材導入が欠かせないとかねてから考えておりました。

(1) 研修生の募集と受け入れ農家による研修指導

平成5年に県が、平成17年に伊豆の国市が他産業からの就農希望者を支援する制度を始めました。

この制度でのニューファーマーの養成の流れは、毎年、5月から7月に研修生の募集を行い、8月頃に現地見学会を開催します。その後、面接選考会を経て、10月頃から受入農家で2ヶ月の事前研修を受け、適性が判断された後、1年間受入農家で、実践研修を行い、研修が修了すると就農し、

ニューファーマーが誕生することになります。

私は、ニューファーマーの研修を指導する受入農家となり、産地の担い手として育てることを決心しました。

就農する上で最も大きな障害となる農地の確保は、よそから来たニューファーマーではまず困難であります。そのうえ当地区は大雨によって冠水する農地も多く、トマトの栽培に適した農地を探す、確保することは個人の力だけでは限界がありました。そのため私は受入農家として責任を持って、近隣の地主と交渉し、農地確保の目途をつけてきました。研修の早い段階から、一番不安な部分を取り除くことによって、研修へのやる気や張り合いが高まりました。

そして、10㌶当たりの地代を年間10万円としました。この値段は、非常に高いと感じると思いますが、借りるべき条件の良い農地は水稻を栽培している農地ばかりです。これらの農地を借りるためにには、水稻を栽培した時の売上金額程度を払う必要があると考えたからです。またこれだけの地代を支払えるような農業経営でなければ、ニューファーマーとして起業する意味がないとも考えました。

(2) 地域連絡会の設立の意義

また優秀な人材を得て、徹底して教えても、必ず就農できるとは限りません。ニューファーマーが今後とも安定的に就農していくためには地域全体の支援が欠かせないと考えました。

そこで関係する農協、市、県などに働きかけて、地域全体で支援する「ニューファーマー地域連絡会」を平成14年に組織しました。地域連絡会の設立の意義としては、次の七点が挙げられます。

一つ、農家、農協、市、県など、多くの立場で面接選考することにより、確実な就農可能者の選考ができるこ。

二つ目は、就農計画の策定は、就農支援資金貸付の事前審査ができること。

三つ目は、就農の経営講座や技術研修などの指導がされること。

四つ目は、すべてのニューファーマーが、農協、生産委員会に加入することにより、生産、販売面での共同化ができ、生産の安定と販売の有利性が出ること。

五つ目は、地域で生活し、この地の市民、住民となるための、行政、生活の相談の場となること。

六つ目は、ニューファーマー共有の問題解決の場となること。

七つ目は、仲間意識の高揚につながり、共同事業発展の場となること。

(3) 主な研修指導内容

研修生の目的は、就農であり農業により家族が生活できる一人前の農家となることです。この目的に合う農業所得目標をたて、就農計画を立てることが研修の第一歩であり、そのために、一通りの技術指導だけではなく、経営センスや農家として生きていく心まで身に着くように徹底した指導を行います。

主な指導項目は3つあります。

一つは、「農業経営者としての経営理念の確立」です。サラリーマン労働者から自営経営者への180度の発想の転換を行い、経営収支に見合う財務の学習を徹底的にさせます。

二つ目は、「栽培のための基礎知識」です。植物生理、土壤肥料、病害虫、農薬、育種、農業気象、施設構造等の基礎学習を徹底的に行ってもらいます。

三つ目は、「栽培技術の習得」です。全ての作業において、栽培上の必要性を教え、正確に、かつ早く行えるよう栽培管理上の訓練をします。そして、作物に対する観察眼を養い、生理障害や病害虫の早期発見ができるよう訓練をします。

4 ニューファーマー受入の成果、実現した 産地の刷新

平成7年に初めて受け入れてから今日までに、県の研修事業で15名、市の研修事業

で6名、計21名の研修生を受け入れました。研修が修了した研修生17名がニューファーマーとして伊豆の国農協管内に就農し、さらに研修中の4人も今年の12月には就農します。研修修了者の就農率は100%と今までに、一人も落ちこぼれはありません。さらに今年度、6名の研修生が入ります。

私たちの農協の果菜委員会の販売金額は、平成12年度の2億2千万円から5億4千万円と2.5倍にという大きな成果を上げることができました。ミニトマトに絞ると、生産者22人のうち、73%に当たる16人をニューファーマーが占めています。そして、伸び悩んでいた栽培面積は、平成16年の1.8haから平成22年の4.8haと2.7倍に、販売金額は1億1千万から4億円へと3.6倍に増加し、新しいミニトマト産地が誕生しつつあります。

ニューファーマーの増加に伴い、ミニトマトの販売戦略も変化いたしました。それまでは通常のセリによる市場出荷でしたが、午前中集荷による予約相対取引に変わりました。売先は近在と京浜、半々です。

また品質向上のために品種を統一し、9月に定植し、翌年7月まで収穫する、年1作、長期どり体系に作付も統一し、作付体系にあった肥培管理をするとともに、高品質、安定生産を図りました。

これらの品質向上対策とともに、安全、安心な農産物を求める消費者の要望に応えるため、減農薬、低化学肥料による栽培を実践しています。平成18年の品種転換に合わせて、ブランド名を「伊豆ニューミニトマト」に改め、パック及びダンボールのデザインを一新しました。産地の理論ではなく、流通や小売、そして消費者の声を聞くと、生産者が交替で店頭キャンペーンに参加するようになりました。

今年度は市場からの品質に対するクレームは一件もありませんでした。このような努力が実を結び、現在では近隣産地よりも高い単価で取引されるようになりました。

平成21年度において、ニューファーマーの10%当たり平均の売上高はミニトマトで900万円に達しました。就農前の職歴を経営面や雇用管理面で活かし、所得においても既に1,000万円を達成するニューファーマーも見られます。

年齢構成を見ても、かつて高齢者不足と高齢化に悩んでいた産地が10年を経ても、高齢化が進むことなく、逆に産地が若返っています。従来からミニトマトを栽培していた6人の生産者の平均年齢は66歳でしたが、就農したニューファーマーを加えた平均年齢は49歳となりました。

これまで産地の仲間と技術の導入、普及を行ってきましたが、今ではその輪の中にニューファーマーたちが加わり、10年前には想像できないほど、産地が活気づいています。

就農したニューファーマーのうち、7人は「ニューファーマー地域連絡会」で利用調整した1.5haのまとまった農地に就農し、全国でも珍しいニューファーマーのみのミニトマト生産団地が形成されました。

5 ニューファーマーの成功の条件、受入の条件

ニューファーマー成功の条件を考えた場合、まず挙げられる項目は5点に集約されると考えています。

一つ目は「ある程度の自己資金が必要」です。まずは施設を建てるため多額の初期投資が必要です。そして就農してもすぐに収入は得られません。売上金が入るまでの生活費は絶対に必要です

二つ目は、「研修先の近隣に就農する。仲間がいる」ことです。病害等で作物が全滅することもあります。緊急事態に頼りになる先輩同業者の存在は欠かせません。

三つ目は、「夫婦で就農して家族の協力が得られること」です。一人ではできることが限られてしましますし、家族の精神的な支えや資金的な援助も必要です。

四つ目は「本人の強い意思・作物栽培への旺盛な研究心」です。農業で生計を立て行くという覚悟を決めるとともに、作物への旺盛な研究心を持ち続けることです。

五つ目は「経営能力があること」です。自分の経営がどのようなものであるのかを客観的に分析する能力を持ち、具体的な目標を立て、目標達成のための手段、方法を講じられることです。

厳しいようですが、これらの項目を満たしていない人は面接選考会で落としています。教える側も人生を賭けているからです。それにふさわしいと思った人以外は研修生として受け入れることはできません。

6 今後の課題と目標

これまでニューファーマーの育成を推進してきて、解決しなければいけない課題で主なものは6つあります。

一つ目は「投資金額が大きい」ことです。施設園芸であるため施設に掛る投資金額が大きく、自己資金が十分にないと就農はできません。

二つ目は「資金繰りが厳しい」ことです。一つ目と連動しますが、無利子の制度資金を借りても償還額が大きくなり、規模拡大のため新たに制度資金を借りようとする場合、このことが大きく影響します。

三つ目は「雇用型農業であるため、人手の確保が難しい」ことです。収穫、出荷調整にはどうしても人手が必要ですが、年間雇用体系への規模拡大を図り、共同選果場を建設するなど省力化が必要です。

四つ目は「倉庫、出荷調整場所等がない」ことです。現在は、ハウスの一部で行っている状態です。

五つ目は「作物を処分する場所がない」ことです。

六つ目は「自宅の確保」です。現在は賃貸のアパートに住んでいる者がほとんどです。この地を永住の地と考えた場合、自宅がほしいと考えることは当然の流れです。

四つ目から六つ目はともに、ニューファーマーのため、土地を持っていないことに起因しています。ニューファーマーがこの地を生活の基盤とする場合、解決しなければいけない最も重要な課題です。これらの問題解決には、共同選果場・共同倉庫・共同作業場を利用、活用するなど、従来の発想とは異なる新たな農家像を考える必要があり、関係機関と協力してこれらの課題の解決に努めて行くつもりです。

最後に、今後の目標ですが、

一つ、「販売金額10億円以上の産地化を目指すとともに、個人所得1000万円以上の農業経営体を作る」です。

一つ、「農業で豊かな生活ができるような産地とする」です。

ただ今、申し上げた成果は、決して私ひとりでできたことではありません。理解し、協力してくれた仲間や、支援していただいた各機関、そして、安定した所得を捨てて農業に参入し、数々の試練に立ち向かっているニューファーマー達の努力なしには成しえなかったことです。

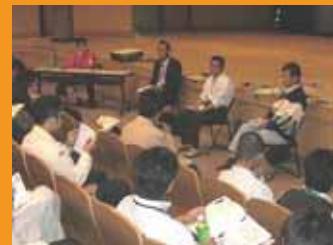
これからも、この仲間たちとともに、産地の発展に尽くし、強い生産組織を目指して、邁進していきたいと思います。

テーマ：語ろう！我が経営（ニューファーマーの経営の自立と発展）

グループA

助言者

- (有)トップリバー 代表取締役 嶋崎秀樹氏（長野県御代田町 露地野菜）
- 根本政則氏（静岡県磐田市 施設野菜）
- 中村克彦氏（静岡県伊豆の国市 施設野菜）



司会

- 静岡県産業部農業振興室 平松久典

○根本氏 私は静岡県の磐田市でコマツナとホウレンソウを周年で栽培しています。平成10年に葉ネギを生産している浜松市の農業生産法人にて、ニューファーマーの研修制度で2年間、その後1年半をその会社で就職と言う形でお世話になりました。その間、独立就農に向けて準備をして、隣の磐田市で就農しました。

私の出身は神奈川県の大磯町で、サラリーマン家庭に育ちましたが、小さい時から農業に漠然と憧れ、将来、絶対農業経営するぞと心に決めていました。ただ、いわゆる地盤や看板がない、新規就農の者が同じ土俵で既存の農家さんに太刀打ちできないというのはわかつっていました。それで東京農業大学の後藤先生のもとで5年間、土壤学の勉強をしました。5年間で約500地点程を調査し、有機農法から慣行農法、高原野菜や都市農業、ありとあらゆる産地の土壤調査をするとともに、そちらでとれている野菜の品質等も調べて、土壤の理化学性と野菜の品質はどのような相関があるかということを勉強する機会に恵まれました。

土作りと言いますが、土作りよりもまず土選びだろうというのが私自身の持論で、風力発電の風車が6基ある磐田市の土壤と風にほれ込み、絶対ここで就農するぞと言うことで、行政の方に協力いただき、遊休

農地を農地保有合理化事業で集積し、85アールを借りて、その中の3反を施設化しました。

販売先は農協、市場出荷、Aコープ、仲卸、直売所（いわゆるファーマーズマーケット）で、徐々に市場出荷からファーマーズマーケットの比率が多くなって時代の流れかなと思っています。市場に好まれるものと言うよりは、直接お客様に好まれるような、ライト感覚の柔らかいものを作るように心掛けております。

地元の磐田市のキャッチフレーズが「風と光と緑の町」ということで、非常に農業に適したところですが、農業者の人口が10年前の半分まで減り、遊休農地は増える一方なのですが、そういう中で、ニューファーマーの新規参入の意気は年々、高まっています。

私もPTAの会長をさせて頂いていて、少子化問題と農業問題は、個人の問題でありかつ社会全体の問題であるということで非常に似ているところがあるなと思っています。これからは、子供は社会全体で育てるもので、農業も命を育む産業なので、社会全体で育むような社会のシステムになってほしいと思っています。

○中村氏 私は先程発表があった鈴木幸雄氏のところで研修し、今、伊豆の国市でミニトマトを栽培しています。

出身は東京都です。私は中学生の頃から農業というものに興味を持ち。農業というのは人が食べるものを生産する仕事ということで、一番人間らしい生き方ではないかと思い、この仕事をやりたいという志を持って、大学も農業の大学に進学しました。在学中に北海道の別海町というところで酪農実習をやるなど色々活動しましたが、婿養子にでも入らなければ自分で農業をることはできないだろうと思い、少しでも人が食べるものに近い仕事ということで、家畜の飼料メーカーに就職しました。15年程働き、静岡県で私のような志を持つ人を受け入れてくれるニューファーマー制度があることを知り、そちらに飛び込みました。

よく家族の反対がなかったかと聞かれますが、家内も非農家出身の女性なので、かなり心配していたと思いますが、私が押し切ったような形で就農に至りました。

現在は30㌶の農地にハウスを建て、ミニトマトの栽培をやっています。作型は一年一作型ということで、8月に苗を植えまして、翌年の7月まで収穫する作型です。36㌧くらいの生産量です。

私はこの仕事に入って今でも良かったなと思っています。これからもさらに規模拡大したいと思いながら、一生懸命やっていけるところです。

○嶋崎氏 私は会社ではどちらかというとは作るよりも管理する方になっています。

先程の事例発表の鈴木さんのお話の中で、私にはいくつかのクエスチョンがあります。私の立場で質問すると、なぜJAにあれだけ出荷していて、出荷場、選果場の話が出るのか。1反歩当たり1,000万円の売り上げがあれば、十分収益は上がっているはずなのに、何故、高い設備投資をしなければならないのか。経営学的に考えると、今の時代は補助金をもらうからではなく、もっと安い経費でハウスを建てます。

これからは、1反歩当たり、いくら売り上げたではなく、いくら残ったかです。先程の中村さんからは規模拡大というお話で

した。我が社は、白菜、キャベツ、レタス等の土地利用型農業で、平均3町歩、10町歩を若い子にやらせていますが、原価計算がない、経営観念がない人間は、10町歩、100町歩と規模拡大しても赤字は赤字です。農業ではなくて“ノウ”です。たとえ1反歩、1町歩でも、儲けるものは儲けられるという考えを私は持っています。

○司会 それでは、会場の皆さんで課題として多くあげていただいた、販路、農地、生産技術の順番で話を進めます。

○根本氏 私は独立就農して7年ですが、最初は実績も何もないところで販路を持つことには無理があると思い、最初は全量を市場出荷するところからスタートしました。市場出荷していると、仲買や仲卸から指名して買ってもらえるようになり、仲卸とのパイプが徐々に増え、今は市場出荷のほか、気に入ってくれる仲卸と直接取引しています。最近ではファーマーズマーケットというのが全国規模で展開されていて、一種の社会現象となっていて、こちらの方の販売の割合が増えています。ファーマーズマーケットは手数料15%を払えば値段、両目、規格を自分で決められます。その中でお客さんに一番売れるような規格、商品を作るというふうに、直売所にウェイトを置いています。

○嶋崎氏 先程の200点の話は、何を作っているかによって変わります。野菜と言っても果菜類なのか、根菜類なのか、葉物なのかで全然違います。小規模であれば多品目主義でもいいでしょうし、根本さんのような直売所の販売、地場の市場、スーパーでもいいと思います。私もここ静岡の地区的スーパーに、夏の間は野菜等を仲買さんを通して入れています。直売所やスーパーには、小規模の家族農業で単価が取れる人はそれでいいと思います。

ただ、これから地域を活性化していくには、全国的に人がどんどん減っていく中で、一つの策としては大規模化しかありません。

よく小規模化と言う人がいますが、私が

ら見れば逃げに見えます。私が回っている個人農家で成功している人はたくさんいます。個人農家の人にリスクはありますが、地域活性のために是非他人を雇ってもらいたい。成功している人は、せっかく今まで苦労して成功しているのに、あえて何故だと必ず言わますが、農地は農産物を作るためにあり、我々はそれを与えられた権限、農家という肩書でやるわけです。作れる人が規模拡大する、助さん角さんが広げて行かないといけない。今まで水戸黄門は二百何十万世帯いましたが、これがどんどんいなくなり、100万人、70万人、いずれ40万人になってしまいます。今の七分の一、270万分の40万ですから、一人当たり7倍の水戸黄門の分をやらないと合いません。

小規模で、自分のことだけやっていれば楽しいという気持ちもわかりますが、それはエゴです。私としては、リスクを背負って、行政や地域にも応援してもらって、規模を大きくする。ものによってできないものもありますが2倍、3倍とやって、リスクはありますが、他人を雇う。精神的に疲れ、家族でやっていれば楽ですし、大きなれば必ず儲かると言う保証もありませんが、そういうことで販売を考えていく。

販売には段階があります。家族農業のときは直売所やスーパーだけでいいですが、一人当たりの規模が大きくなれば、同じ仲間を作り、地元で消費するものから関東、中京にもっていくようになります。輸送段階、販売価格、販売の仕方をマネジメントするところで200点の人間が必要になります。

作るだけでは駄目で、販売にも興味を持たないといけない。いいものであれば、一流のスーパー、デパート、生協へ売り込めばいい。葉物等であれば加工業務はいいものをいくらでも待っています。ただし安定供給が前提です。

自分だけのエゴでやるのはいけないとは言いませんが、地域でどんどん止める人がいたら、人は増えないわけではないので、誰かがやらない限り、大規模化はやらない

といけない。一人が10人分やらないと、遊休農地は増えてしまいます。

規模によって販売パターンがまるで変わると言う表現で、答えとしたいと思います。

○司会 根本さんは直売所や市場など、多チャンネルの販売です。嶋崎さんは現状加工用のレタスを中心とした契約栽培をやっています。中村さんは、ミニトマトのグループでの系統販売と三者三様です。会場の皆さんも、色々な販売形態でやられていると思いますし、これからやる方はどんな形がいいか御発言いただきたい。

○参加者 僕は非農家から今度、農家の親戚に養子に行く者で、中山間地で、成型された農地もないようなところで、どうやって行こうか悩んでいるところです。嶋崎さんは全く農業を知らないところから始めたということで、最初に農業技術がない段階で、どうやって販路を見つけたのか、お聞きしたい。

○嶋崎氏 これから農業を志す皆さんに言いたいことは、優良農地が余っているのに、何故あえて僻地に行くのか私にはわかりません。

遊休農地は2万ヘクタールで、埼玉県でも1,440ヘクタール余っているのに、中山間地に行くのは駄目です。研修生の中にも、会津でお爺ちゃんが5反歩の田んぼを持っているから、石川県で叔父さんが田んぼを持っているからといいますが、やめてほしい。金の卵をつぶすようなものです。それよりもはるかにいい所でやれます。無理して富士山の山頂でラーメン屋を開く必要はなくて、静岡県の三島で開けばいい。中山間地の事業はまだ続くと思いますが、中山間地はもともと動物のいる所を人が開墾した所なので、一部木を植えていざれ山に返していくべき。平地でいい農地が残っています。

海外青年協力隊帰りの方々が私のところにもきて、インドやアフリカに行きたいと言います。一寸待ってください、今、日本の農業がつぶれそうな時に、何故海外に行くのか、先のことよりも、足元を固めてほ

しいと思っています。

例えば一人暮らしがしたい、山暮らしがしたい、仙人になりたい、人に関りたくないで中山間地に行ってやるというのは、私からすればわがままです。汗水流して朝から晩まで、一日 100 ヶ所、200 ヶ所やる、もつとたくさん土地があるからやってほしいという、お爺さんお婆ちゃんたちが待っているわけです。それをあえて田舎に行くというのには発想がおかしい。今日の出席者には若い人を応援してくれる色々な方がいますから、相談していただきたいと思います。

富士山の頂上でラーメン屋。南極でお店を開いても人なんか来ないから儲からない、儲からないと言っている。儲けるなら、土地も商品も選び、お客様が求めている物を作る。優良の遊休農地がいい営農者が来てくれないかと求めているところに行ってあげる。これがいい農業だと思います。

せっかく心を決めて、他の産業から農業界に入ってくれるのであれば、ほかの 5 反歩、6 反歩、1 町歩はもったいないかもしれないが、あえて無駄なことをするよりは、特別の目的がない限り、違う方向に転換してもらった方がいいというのは私の個人的な意見です。

長野の佐久には日本一のブランドのある農協があれば、70 %、50 %離れた所には野菜の産地の川上村や野辺山があります。富士山の頂上でレタスを作ろうとしても土地もなければ教える人もいません。

長野県の一寸離れたところには技術がたくさん埋もれています。それを、親から子しか教えない技術を盗んできます。二十代、三十代の若者が頭を下げるとき、必ず農家は教えてくれます。五十代、六十代の人が行ったらプライドがあるから教えない。でも皆さんのようなお若い方が、頭を下げてお願いしますとやっていくうちに、教えてくれるようになります。門前の小僧です。一寸手伝いに行けば逆に手伝いに来てくれます。技術は 3 年やれば十分習得できます。果菜類は駄目ですが、レタス、ハクサイ、

キャベツ等の葉物は、2 年から 3 年やれば十分です。

だから、優良農地のある地域か技術をもっている産地で農業をやるべきです。私の所の研修生は、長野県の佐久地区でレタスやハクサイを作っているから売れるんです。私は従業員に「お前たちが軽井沢を超えて群馬で作ったら、お前たちのレタスは 1 ケースも売れないぞ」と言っています。たった二、三十 % 違っただけで売れません。

長い歴史の中でブランドを作って来たから、それをあえて一人や二人で向かってもだめです。最初はまず土地や人、技術、販売先にしても、有利なところから始める。農業を誰もがやりたくてたまらないとなつたら、中山間地や技術のない所にいけばいいけど、今はその逆であえて僻地に行く必要はありません。伊豆の国市だったら鈴木さん、掛川、静岡、浜松にも行けばいい。

愛知に行けば田原とかのキャベツの大産地があります。そこに行けば教えてくれます。農家はそんなに冷たくありません。

技術のあるところに行けば出来ると言うのが答えで、私もそうやって佐久で育ってきました。あとは二、三年やれば、先輩が後輩を教えるようになりますから、そんなに悩むことはありません。

○参加者 私は神奈川県で IT 関連の小さい企業を経営していますが、農業に転換したいと思っていますが、加工工場や大手外食産業といった大きなお客様を相手にしていきたいと思っていますが、起業して農業に入っても大きな農場は持てないので、小さい規模から始めざるを得ないと思いますが、どのくらいの規模になったら、大手のお客さんが相手にしてくれるのか、目安があるのでしょうか。

○嶋崎氏 イモ、ニンジン、ハクサイ、キャベツ、レタス等で加工が多いですが、中間事業者、加工業者、食品製造業はほぼ満タンの状態です。今からそれを取りに行くには相当苦労します。私の得意とする三分の一理論は、まずその企業の三分の一もし

くは五分の一の量をとる。例えば一日、100 ケース使っているとしたなら、三分の一の 30~40 ケースを、最低半年くらい継続して出すだけの体力があれば、相手は信用します。その間に一回も欠品しないことです。加工業務の場合は欠品イコール命取りです。市場から買う分でも納める。それが加工業務の基本です。天気は関係ありません。そういう気持ちで、お得意さんの約三分の一、大企業でいえば五分の一ずっと出し続けます。私は絶対欠品しません、したら弁償しますと契約書を書けば、絶対に彼らは付き合います。そのためには、今度は産地に帰って、200 点の人間がそういう約束をしてくれます。この 200 点には I T の方や大企業が入るべきです。その人達に毎日 100 ケース出させるような仕組みを作らせることで、産地と実需者、加工屋さんとのパイプができます。そして営業はこの 200 点の人が行えればいいのです。

販売はまず飛び込みでもいいから行く。行くには自分のところは 100 ケース、一日も欠品しないで届けますというようなタマを持って行かなくてはいけない。それが加工業務に入っていく方法です。生協やスーパーは別です。加工業務が一番簡単です。そこまでする農協はいませんし、市場も少ない。市場は数量を揃えますが、トレーラビリティーやポジティブリスト、農薬、ギャップの問題があったりして少ない。個人で 100 は厳しいですが、数人の団体を優先するところがあります。今大企業は皆求めていますので、他の業界からどんどん入っていけます。

○参加者 私は農家出身で父との共同経営者が他に 2 人いるため師匠が 3 人います。その師匠たちのやり方と僕がやりたいやり方では、販売や規模拡大でも反発したいところがあります。反発した場合、解雇される可能性が十分ありますが、それでも反発したいところで、そういう状況に陥ったことはありますか。

○中村氏 私はまだ就農して 5 年なので。

今まで教えていただいたことをなるべく忠実にやるようにしています。基礎ゼロでスタートしたので、とりあえず生産量を上げるということで精一杯でした。私達の場合は全員が同じ農協出荷で、僕たちの産地というのは、生産者全員が同じ方向を向いているので、嶋崎社長や根本さんの事例とは違います。ですから反発しようとかということは、特に感じたことはありません。生産技術の面では、ある程度確立されたものがあるので、それを忠実にやり、また自分を切磋琢磨してやって行くので、反発して違うことをやって、さらに他よりも生産が上がったりすればいいですが、たぶん下がってしまうと思うので、今の時点ではそうしたことはありません。

○参加者 私は島田市で今年から農業をやっています。島田市のあるJAおおいがわはレタスの産地ですが、単純に農協出荷というのは納得のいかないところがあり、お客様を開拓していきたいと思っています。嶋崎さんのところではいろんな業者に売りこみに行かれているということですが、自社のもの、農家さんからのもの、農協へ出荷するものなど、販売先が競合するのではないかと思います。農協にもともと入っていた農家もいると思うので、そういう面では農協の売り上げが減ってしまうという問題もあり、農協との付き合い方について考え方を伺いたい。

○嶋崎氏 私は農協に出すことは否定しません。農協に出すよりも自分で販売したほうがいいと思うなら出せばいいと思います。販売先を自分で開拓し、その利益が農家のため、産地のグループのため、産地のためになるのなら農協に出す必要がないし、よければ農協に出すべきだという考えです。

それから、農協の売り上げがダウンするというのは関係ありません。あなたの家の家計を農協は保証しません。農協はあくまでも農協法の中にある職員です。あなたのレタスが売れなくても職員の給料は上がる、ボーナスが維持されるわけで関係ありません。

ん。共存共栄です。

私は以前、榛原郡の人たちと付き合ってきましたが、最近は静岡でも、香川や九州みたいに加工レタスを作るようになってきました。島田地区で作っている私の知り合いは自分たちで販売しています。私のところの協力農家の半分以上は元農協です。農協と喧嘩せず、農協は仲間にしなくてはいけません。例えばハンバーガー屋やコンビニに売りたければ農協に、「そこにA君、B君と自分のものを直接農協が売ってもらえないのか」というのもやり方の一つです。または、そこに入れている仲買や市場がいるはずなので、その市場に「僕たち、こういうルールを作ってきたから、毎日、100ケース、200ケースのレタスをいれたい」と話しを持っていく。3人寄ればその位の出荷量は出るでしょう。また「農協の選果場、トラックを使って入れたいので、農協で手数料とって下さい」と言う。値段が読めないから高く感じるだけで、農協の手数料は考え方によれば安いです。農協には必要な手数料をとってもらう。

ただ問題なのは、作る皆さん方の百点の部分です。今までの農協の規格は静岡の場合、④や特とかたくさん種類がありますが、それでは駄目で、時代遅れです。そうではなくて、扱いは全部農協扱いで、一日に出す200ケースは裸で外葉を取り、形は大小でもいいとか、容器はコンテナにして、市場が休みでも毎日出すということを決めた中で、経費を下げるやれば農協を使うべきだと思います。使わなければトラックを自分で呼ばなくてはならず採算が合わない。農協は使い方によっては非常にありがたい存在で。これほど素晴らしいところはありません。だから、付き合い方によっては、売上げが下がることもないし、競合することもなく助かるのでいいことづくめです。

私のところみたいな規模になると、自分でトラックも組めるし、集荷場もあるし、直接農協のトラックで行かせてしまう場合もありますが、そこまで行くには一寸年数

がかかるので、最初はまず農協さんと手を組みます。農協に僕はこういうようにやりたいんだと相談をしてからしていくと、最近の農協さんは非常にやさしいのでそんなに固いことは言いません。だからそういう風にやる方向でいかがでしょうか。

○司会 根本さんは最初市場や共販に出してけども、自分で直販の方に回して売ったという品目はありますか。

○根本氏 私は制度資金の関係で農協の組合員ですが、生産部会には一切属さない一匹狼です。経営体が別々なのに運命共同体というのはおかしな話だと思っているからです。せっかく新規参入するなら、最初に助走が必要でも、なるべく将来的に足かせになるような部分は排除した形で、最初の一歩を踏み出したい。最初の一、二年は大変ですが、自分の品質のものを自分の名前、ブランドで売ることが農業の一つの魅力だと思います。自由度とリスクのバランスだと思います。

○司会 二番目の農地の確保、規模拡大に話を移ります。

ニューファーマーや新規に就農しようという皆さんにとって、農地の確保、規模拡大をするための基盤の確保が大切ですが、根本さんは行政の支援で農地集積をした、中村さんはニューファーマー制度の中で紹介してもらったということですが、詳しくお話しいただきたい。

○根本氏 農地を確保する前に、自分がどういう作物でどういう農業経営を目指すかが最初に考えなくてはなりません。どこで就農するかはあくまでも手段です。その作物に有利な土壌のタイプがあり、川上村だったら夏レタスがブランドだと有利な販路というのはあります。地域性や将来性、生産性を考えた所が最初のスタート地点です。その条件が決まつたら、それに見合った遊休農地がたくさん口を開いて待っていますので、そこで行政や地元の有力な方に理解、協力していただく。農地保有合理化事業等色々な制度があります。

農地は資産なので地主から直接借りるのはリスクがあります。途中に、農協に仲介に入ってもらい、貸し借りを契約する。そういう方法でトラブル、リスク等を回避して、将来の展開も考えながら最初の一点を描くことが、成功するかしないかの別れ道だと思います。

○中村氏 我々ニューファーマーが農業を始めたいと思って農地を貸してくださいと言っても、まず借りられない。僕らはゼロから始めますのでなるべく条件のいいところで始めないと難しいと思いますが、生産性の上がるいい土地というのは、借りようと思ってもなかなか貸してもらえるものではありません。

私はトマトを作っていますが、トマトの場合水がつかないところを借りないといけない。田方平野は豪雨が降るとかなりの農地が水につかり、知らない方はどこでも畠がたくさんあるだろうと思いますが、トマトを生産できる農地は限られていて、何年かに一度豪雨が降ったら、その時の半分の収入がとんしてしまうことになり、就農するまではわからなかったのですが、その作物に適した農地を探すということはやはり難しい。

それから、先ほど話に出ていた、産地でないところでトマトを作っても値がつかないという問題もあります。

私たちの場合はもともとトマトを作ることが最初から決まっていて、それに合う土地を受入農家の鈴木さんが地主さんと交渉してくれたおかげで始められたので非常によかったです。

○参加者 新規参入で9年目になり、ようやく技術的なものも身に付き、自分の経営も曲がり角、変換点かなと思っていますが、今後、規模拡大をして、今の家族農業的なものから雇用型の経営に積極的に変え、何千万から何億という売り上げを目指したいと思っています。そうしたとき、具体的にどういう風に転換していったらよいか伺いたい。

自分は岐阜市でミニトマトとトマトを38㌃のハウスで作っていますが、枝豆、露地栽培に非常に興味を持っています。岐阜市は枝豆が盛んですが生産者の数も減っているので、今後、それをやっていきたいと思っています。

○嶋崎氏 私もこの間、大垣の方に行きましたが、岐阜、中京は農業には非常にいい場所です。トマトはそのまま続けるべきだと思います。今度それとは違う部門として、枝豆を中心とした大規模栽培に取り組む単位の計画で作るべきだと思います。山形県から来た相談者の話では、枝豆は儲かっているということでしたが、枝豆を作れば儲かるではなく、枝豆を安定的に貰ってくれる得意さんを開拓しないといけない。ただ出来たから市場に持っていくと二束三文だと思います。どういう枝豆を作り、誰に売るかです。レタス、ハクサイ、キャベツ、イモ、ニンジンに限らず、決まったことなんです。トマトを作る合間を見て、枝豆を貰ってくれる市場や仲買を回る。飛び込み営業という表現もありますが、できれば中京圏で売れるところを探す。そこで売り先が見つけられたら、枝豆はそんなに難しいものではないと思います。岐阜にも遊休農地もたくさんあると思いますので、それから栽培をスタートすれば、枝豆は成功すると思います。

今の農業は、売り先があれば売れる時代です。買い手市場だと思っている方がいますが売り手市場なんです。今は少なくとも五分五分です。「トップリバーさん。いらっしゃいよ」と言われれば、うちも困るけども、逆に「うちのものがいかなくなったら困らないか」と言えば「困るよ」という関係を結んでおく。トップリバーは安定して出す、他のところは安定して出せない。そういう関係があれば、価格じゃなくて、信用が取れます。

同じ様に枝豆でも、販売先を見つけて産地を作る。卵か鶏か、鶏か卵の理論ですが、産地からスタートするのではなくて、川下

から川上に上がっていくというふうに戦略を練れば、5年もあるうちに5千万円くらいの売り上げはすぐです。

○参加者 今悩んでいるのが人材育成です。トマトだけ38戸作っていると自分以外の人間が必要です。今、男性を一人、あとパートを雇用しています。売り上げを増やすとともに、雇う人をどうすればうまくいくのか、先に無理をして120%の農地を手当てし、その20%の増えた部分に人を入れていくという感じで成長を描いていかなければ。

今販売は、地場のJAが一部、仲買、直接取引もありますが、販売先は岐阜市で関西市場に流れているので、農協と手を取り合いながら、やって行きたいと思っています。

○嶋崎氏 先に人を増やすのか面積を増やすのかと言う話ですが、9年、3反8畝やっている人が、そこで悩むほどのレベルの問題ではありません。

ちなみにサラリーマン並みの所得がありますか、まだということであれば雇えません。儲からないような農業は、戦略、手法が間違っています。特に販売方法、売り方が間違っています。普通であればそれくらいの面積をこなしていれば、サラリーマン並みの給料が出るはずです。それでは枝豆はやめた方がいいということになります。トマトは難しいですが、3反8畝のトマトができる人が、何町歩の大蔵を作っても傷口を広げるだけだと思います。

コストを下げるよりも、単価を上げることの方がはるかにいい。よく会社の人は、電気を消しなさい、ペーパーを減らしなさい、コピーマシンを減らしなさいと言いますが、それよりも売り上げを伸ばすことです。

せめて500万円から800万円、よければ1000万円となるようになったら、枝豆に行きましょうというレベルだと思います。それ以前にやったら、二兎追うものは一兎を得ずだと思います。

生活かかっていますから、もう一回、それなりのプロに教わらないといけない。あまり勇み足をせずに、ゆっくりやってください。一つの区切りで10年目には枝豆に入るという構想は練ってもいいですが、収入、販売単価が低すぎますので、原因を追及すれば一、二年後には必ず枝豆に行けると思います。

○参加者 資料に「農業を任せるとあります、どんな風に任せられているのでしょうか。

○嶋崎氏 60歳を越えた口を出してはいけないと思います。現金は全部渡すのが基本です。この会場にも60歳以上の農業経営者でいると思いますが。息子さんがいたら全部通帳を渡す位の根性がなければ人材育成は出来ません。それが基本の任せる農業です。農薬から資材から決定権は全部息子にさせることができます。それが任せる農業です。

なかなかできませんが私のところはすべてそうさせています。うちの農家に関しても全て60歳を越えた場合は基本的には全て息子たちに渡します。私は経営者ですが一切やりません。全て家族経営でいう息子たちに渡しています。私は自分の財布は持っていますが、現金は今8年目の社員が持っています。よく普通の小さな会社だと社長からもらいますが、私のところの場合はその彼から皆が貰っていて、私は信用するだけです。お金に関しては、一番上の兄貴に任せてあり、その兄貴は経理の女性から領収書と交換でお金をもらうだけです。

普通の家だったら奥さんです。どんなに大きくなても同じです。会社だと思うからおかしいのであって、一般の家庭と同じように思えばいい。お父さんが年をとったら息子に渡し、お母さんが経理をやる。それに対してきちんと領収書と現金をお母さんの財布から出す。そうしないとお嫁さんが来ない。一緒に仕事をしていて、お爺ちゃんからお金をもらうなんてお嫁さんは嫌じゃないでしょうか。自分の旦那から貰うならそれは自分の金です。そういう考えが

今の、60代以降の人にはない。だからお金はすべて渡す。それは会社でも個人でも私は同じだと思います。

○参加者 今、私は農業をしている会社において、規模拡大の途中にあります。トップリバーさんは28ヶ所で売り上げ10億円とありますが、自社農場で生産・販売されている金額はどれくらいですか。

○嶋崎氏 自社ほ場が30ヶ所を回して60ヶ所です。協力農家が70ヶ所を回して140ヶ所ですので200ヶ所で10億円です。1反歩当たり50万円位です。

○参加者 将来の目標として、50人位の研修生を受け入れてゆくということですが、嶋崎さんは売り上げの十億円を自社農場だけで出す規模にまで面積を増やしていく行く方向でしょうか。

○嶋崎氏 私は組織農業を家族経営と言っています。今約30名の子がいますが、卒業していかなければ、二、三年後には50名になります。うちの場合は独立させることが目標ですが、ほとんどの子は県外に行きます。私は北海道でも、神奈川でも、千葉でも、静岡でも、行きたいところに行けと言っています。

だから、トップリバーが大きくなることを私は望んではいません。それは大企業で支店を出すことの理論です。農業はそれをしてはいけないと思っています。毎年10人入ってきて5人しか出なければ、5年で25人増え、50人に行きますが、そんなに抱えると、懐が一寸厳しいので早く出て行けよということになります。だから3年から6年で出すわけですが、少なくとも10億の売り上げをうちの研修生だけで回すことはできると思います。

ところでんのように、3年から6年で入れば出て、自分の元子供達が、静岡で、千葉で、埼玉で、三重県で、鹿児島で、鳥取で成功すると、その売り上げをうちは一切、カウントしません。手助けするときは助けてうちの売り上げにしますが、基本的には嫁いだ自分の子供と同じです。一般の家庭

と同じように考えた時に、トップリバーは、自然に子供が生まれ二つ子、三つ子がどんどん生まれて、売り上げが12、13億になることがあるかもしれません、普通の企業みたいに、会社の売り上げの10億を12億、13億にしたいと言う気持ちはありません。

○司会 数々のメールを嶋崎さんが送ってくれましたが、最後に根本さんと中村さんから、これから就農を目指す方に一言ずつメールを送ってもらいたいと思います。

○根本氏 せっかく新規就農するので、自分の経営理念をしっかり持ち、それを実現してこそ成功だと自分自身にも言い聞かせています。理念を高く、ハードルは最初低く、そこからスタートすることがいいのではないか。身の丈の経営をしながら、規模拡大するもよし、向かう方向は人それぞれです。10人いれば、10通りの経営があると思いますので、それぞれの信じる経営をすれば、おのずと成功は見えてくると私は信じています。

○中村氏 食べるものを作り生産すると言うのは非常に素晴らしい、ほんとうに人間らしい生き方だと思います。そう言った仕事で目指される方はこれから頑張ってください。



グループB

助言者

- (株)サラダボウル代表取締役 田中 進氏（山梨県中央市 野菜）
- グッドウッド・フラワー代表 渡辺良樹氏（埼玉県児玉郡上里町 鉢花）
- （有）グロー代表取締役 石原俊夫氏（静岡県袋井市 施設野菜）

司会

- 静岡県産業部農業振興室 杉本達男



○司会 今回の意見交換会は結論を出したりするものではなく、なるべくたくさんのお意見や情報を皆さんから出していただき「こんな発言は役に立った」というふうに思い、それを自分の経営や行政の施策に役立ててもらいたいと思います。

今日は4つ程のテーマでいきたいと思います。まずテーマ1の就農、農業に入るというところで課題となるものが、人、土地、資金、技術、情報がどうなのかということでお聞きします。

テーマの2は、例えば5年から10年ぐらい就農でかかったときに、どんなところが課題となったかということを、例えば行政の方など、自分の経験なりの中で話していただきたい。

テーマ3は、経営の転換期に当たって問題となる人、土地、資金、技術、情報をどうするかということ、テーマ4は、経営の継承という課題について進めていきます。

なお、私の静岡県ではニューファーマー制度というのを平成5年から始めたわけですが、私は平成10年から4年間、このニューファーマー制度の担当をしていました。

○石原氏 私は県西部の袋井市の海岸近くで農業をやっています。

農業に入るにあたり、海岸の砂地の荒地を開墾し、今は2㌶の施設園芸をやってい

ます。拠点は3カ所あり、できた野菜を1カ所に集めて、製品化してそこから発送するという形をとっています。ミニ野菜、水耕栽培での水菜、小松菜が主で、セロリなどの作物も栽培しています。

○渡辺氏 私は56歳になり、就農して10年です。就農した動機は、女房が病気になったことと、自分は当時営業のトップセールスマンで、人の10倍やっても給料は10倍にならず、トップセールスを続けてもばからしいという不満があったことです。また、息子に自分が生きてきたことを何も継承できない、サラリーマンは定年になれば終わりということで、親の背中がなければ仕事につけないかなと悶々としているところに、38歳で早期退職制度ができたことで、7年間で何か自分で独立開業したいと模索している最中に、12年前に就農準備校というところで農業を少し勉強してみようということで、雑学で勉強を始めました。

そのときに露地野菜や季節の花卉園芸農家を回る中、たまたま私は花が趣味で好きだったことから、花卉栽培で独立してビジネスとしてやっていこうということになりました。今はポインセチアをメインに全体16万鉢、1,800坪の加温温室をつくりています。日本の施設園芸の花卉栽培の平均が2,000坪ぐらいなので、それに近づけたい

と思っています。年商約5,000万円ということで、就農前の年収が1,300万円ぐらいあったので、それを超えることができ、ビジネスとしてはおおむね成功したかなという状況です。

○司会 まずテーマ1でお伺いします。一番の課題はどれかということで、土地、技術、情報に手がたくさん挙がりましたので、まずは土地について皆さんに伺います。土地で苦労した経験だとか、行政への要請だとか、地域社会への要請だとか、そういったところを含めて新しく農業を始めるのに当たり土地としての問題点は何なのか御意見をお願いします。

○参加者（静岡） 私は水稻ですが、静岡県で一番早い田植えなどで話題になり、いつもテレビと新聞に載せていただいていますが、私たちのような、水稻や茶園などは土地が1町や2町ではとても足りないので、土地が必要になります。施設園芸なら50アール程度でうまくやれば食べていくに十二分に所得が上がってくると思いますが、水田やお茶では50アールばかりではとても食べていけません。当然作る作物で今のテーマの捉え方は違ってくると思います。

私は借地農業ですが、今は離農者が多いので、作ってくださいというお話は多く、待っていても貸していただける状況です。静岡県の水田農業の場合、高齢者の人たちで昔から農業をやっている人は飯米を欲しい、自分が作ったお米を食べたいというというイメージがすごく強い。でも設備投資はできないので、私たちのような大型農家が機械作農業をやることで私たちも利益を上げていて、自分の栽培分と作業請負の分で大体1,500トンぐらいとなっています。

○参加者（静岡） 就農して3カ月目です。僕は学生時代に2年花卉でバイトをしていて、社員で入ったので、土地に関しては最初から用意されてあまり考えていなかったですが、今いるところは水田地帯を埋め立ててつくったハウスで、地盤が緩かったり、この間も地震があったりで、そ

いう危険性はあるのかなというぐらいです。

○参加者（石川） 私は今年で10年目です。私どももほぼ借地ですが、今、企業参入という形で企業さんと農地を取り合う形になっているということがあります。今は赤土といって粘土地帯の土地なので、それを生かした野菜づくりをしていますが、やはり一枚一枚の畑によって出来が全然違うので、畑も地主さんとの交渉もなかなか苦労を伴っているのが課題です。新規就農で入ったときの土地は石川県の農業開発公社さんから2ヶ月ほど貸していただきました。

○司会 新規就農の際、こんな制度があったらもっと良かったのにということはないでしょうか。

○田中（山梨） 私は、特に制度は要らないと思っています。農業は恵まれ過ぎていて、これ以上恵まれた環境を与えると、かえって営農できずにさらに荒れていくのではないか危険を感じています。私は技術を挙げさせていただきましたが、単純に空いている農地と、借りたい人がミスマッチしているのは、その人が土地を貸すにまだ値しない農業者だからというふうに、実際に新規就農者を見て感じています。きちんと育って一人前になれば、みんなもっと借りてくれというふうになりますので、まだ見るに値してない人が、土地がないというのは当たり前だなと思います。そういう意味で土地という問題よりも、まず技術を確保してほしい、私たちもまず農業者としてやっていく技術を身につけさせるということが最初ではないかと思います。

○石原氏 自分が就農するときに荒地ということの中で、畑の幅が狭くて進まない、それをある程度面積をまとめたいというときに地主さんが別々なので、まとめるのが大変だったこと、もう1つには砂地だったので電気や水といったものを確保するのに大変だったという部分が特にありました。今現在は逆に役場や農協が電気や水のあるところを逆に借りてくれないかというような状況で、50ヶ月ぐらいまとめてどうぞとい

うような形で提供されるようになったので、今は土地には困っていません。

○参加者 やはり技術に裏づけされた仕事があると、どんどん借りてくれということになるのでしょうか。

○渡辺氏 私が就農した11年前の状況と違っているかもしれません、千葉、神奈川といろいろ回って思ったことは、国、県、市町村ごとに、行く自治体によって全く意識、対応が違うことでした。私が現在行っている町では、就農時、農地法の制限で3年ぐらい実績を積んでからという話がありました。たまたまその地主さんが福祉課の課長さんですぐ協力していただいたことと、当時中高年関係の制度が初めてできて、埼玉県の職員の方に支援していただきましたが、その結果利用権を設定しなければならないということや、制度は1年内に施行しなければいけないということ、地元に保証人が2人必要だということがありましたが、県外から入ってくる人に保証人なんてとてもいません。ただ1つ土地を見つかればいいという問題でなくて、資金だとかそういうことで非常に苦労した覚えがあります。これからサポートしていく方たちの協力次第だと思いますが、その辺は優遇していただければなという気がします。

○司会 次に資金というところで、課題だと思うことを御発言いただきたい。

○参加者(石川) ニューファーマーと地元とのマッチングをさせていただいて、私どものところで当時、農業外からの方を8名の新規就農の研修生として受け入れましたが、一番問題は土地がないということとお金が全くないということです。私どもは県の施設ですから受け入れますが、研修後、次にどこに就農していくのかというときに、一番問題なのは、ハウスや機械を買うお金がないことです。制度資金もありますが、今度は就農計画を出さないと借りられない。資金のない方は法人等に一回就農して、もう少し給料をもらしながら働くというのは常識だと思いますが、そ

した法人がなかなかいないこともあります。

○司会 新規就農というようなことで、土地や技術、資金の話も出ましたが、制度はもう少し厳しいほうがいいんだということも出ました。

では次のテーマの経営の発展に入ります。資金、土地、金、技術等もいろいろやりながら就農したが、今度は儲けなければいけないということになると、儲かるための経営とか、経営を発展させるために一番必要なものはどんなことでしょうか。情報というようなことで今一番手が挙がりましたが、自分がこういう情報を得てすごく伸びた経験があるだとか、こういう情報を提供することで伸びた人がいるというようなことで、皆さんから話を伺いたいと思います。

○参加者(静岡) 静岡県農業経営士会の者です。売り先の情報とか、何が売れるのかとかいった情報は、自分で動いて手に入れる、ただ待っていては情報が入ってきません。まずは販売の情報ではないかなと思います。

○参加者(埼玉) 地域での情報発信についてですが、去年収穫して地域の青年団で出しているものを去年少しネットに流してやりましたが、その半年くらい悲惨な目に遭い、どうにかしなきゃいけないということで、いろいろ情報を集め、地域の新聞の折込チラシにも入れてもらったりして、かなりのお客さんが集まりました。こんなに変わるのかなという感じで、かなり違ったので、それでまた今年も頑張ろうということでやっています。

○参加者(静岡) 情報を自分でどうにかキャッチして、あとは人脈を広げていかないところからの農業は厳しいのかなという気がしています。

○参加者(静岡) 私はいろんな情報をフルに活用していて、新聞、テレビなどは県内全域に宣伝をしてくれます。みんながやっていることをやれば何もいやらしくないです、みんながやらない変わったことを

やることによってすごく情報が入ってくる。もううほうの情報と出すほうの情報とでは全然違います。やはり自分から情報を出さないといけないし、地域に売るためにはよそから情報を入れなければいけない、その2点があると思います。

○渡辺氏 就農段階から5カ年計画ということで、最初は指導者の言っていることを言われたとおりやる。その間にどうするかということを考える。花卉栽培というのは品種が重要で、新しい品種で勝負するときには栽培技術が非常に難しい。

日本で一番だと思う種苗会社がありますので、私は栽培技術、品種もその種苗会社のものしか扱わないと決めて、そうはっきり言っています。情報はその種苗会社が全部くれます。人より早く、試作品の情報もくれる。掛川の工場で年に1回やる展示会には必ず行き、新しい技術の情報はいくらでも種苗会社からいただきます。

売るほうは、私は大田区にある日本で一番販売量の多い花の市場の会社としかつき合わないと明言しています。その話が日本農業新聞に載ってしまい、非常にリスクは大きいのですが、そうすると向こうが逆に情報をくれます。キャッチボールができます。お客様の情報を向こうがくれます。ここにプレゼンテーションすれば北海道など現地のいろんな情報が来ます。

つまり、作るほうの情報は種苗会社、売るほうの情報は特定の卸売会社と勝手に決めています。

○石原氏 自分の場合、現在は契約栽培がメインで、特定の種苗会社から全量仕入れているような状況です。契約栽培をやる前は、逆に自分が東京の広域の販売をしているところに出向いて、足繁く運ぶことで情報をいただきながら、今現在契約している企業さんを紹介してもらって、現在に至っているというような状況です。

○田中氏 我が社の場合は、お金をかけずに宣伝広報をどういうふうにしてくかということには戦略を立ててやっています。

これだけ情報が氾濫した世の中で、いくら自分から発信をしても、それを受けてくれる人もいないだろうし、また信用されないいろんな人に対して、第三者の言っていることをどうやって使っていくかということに戦略を立ててやっています。当然その結果、年間に200人、300人の研修生が集まり、人手は困らないし、当然いい人が見つかります。そういう中で、売ってくれという人もたくさん出てきます。戦略を持ってするのは普通のことだと思います。栽培についても、この先どうなるかというところから逆算して試作をする。どんどん出していくよりは、みんなが集まっていく仕組みづくりを考えています。

○司会 情報ということで、先程グループ活動の中ですごい反響があるという話、ピンポイント経営でやるという話、たくさんの方に株式公開をねらっているという話も出て、情報というものの使い方次第で発展することができるのかなと感じています。

たまたま昨日見た雑誌で、正露丸を作っている会社の社長の話が出ていましたが、正露丸一辺倒でいってそれが一番のトップ商品にずっとなっていたが、社長は正露丸がずっとトップであり続けることは絶対にあり得ないということで違う戦略で新しい商品を開発した。そこが私は脱皮というか、経営の転換時期というのは必ずあるのではないかと思っています。

実際に経営転換をするのに当たって課題となるのは、人、土地、金、技術、情報の中でどれが一番大事だと皆さん思われますか。情報、人、技術の順で多いようです。先程の経営発展における情報と今回とでは意味合いがまた違ってくると思いますがいかがでしょうか。

○参加者（静岡） 静岡県農業試験場の者です。新しい新規参入者の人たちをどういうふうに育てていくのかというのを静岡大学に通って勉強していますが、そこでは、技術とか人というのはもちろん重要なのですが、自分がどういう状況にあるのかとい

うことと、自分がどっちに進みたいのかというのをどれだけ情報を持っているかが大切で、取捨選択ができるかというのが10ある選択肢の人と20ある選択肢の人では全然考え方が違ってくるので、大きく伝えるとういことができないと情報というのが生きてこないのでしょうか。

○司会　　自分の位置を知るという情報が大切になるということでしょうか。

○参加者（静岡）　私も経営を変えた一人です。私は高校を卒業してからずっと農業っていますが25年ぐらい畜産をやっていました。自分で長野や地元の市場へ牛を買いに行ったりもしていましたが、子どもが大きくなってきたというところで、自分はこんなに休みなく働いて何になるのかと考えてしまいました。

その当時畜産農家には休みがなく、私も人間だから少しばらむ時間やゆとりの時間を欲しいなというようにある程度の年代になってから考えるようになり、それで牛をやめて水稻一本に替えようかということでしたのですが、何かのきっかけがないと全然進みません。周りの情報もざっと見て、自分がいる地域に一番合っているものは何だろうということで、周りに水田がたくさんあるし、地域の高齢化が徐々に進んでいる段階でしたので、米づくりが一番いいんじゃないかということで、水稻を取り入れました。

技術がありさえすれば、肉牛のほうがばくちみたいなもので、米づくりより儲かります。でもゆとりがない人生なんておもしろくも何ともないなと考えたのです。昔から私の地域は農村地帯で、お日様が出てから日が入るまで汗水流して働いているというのが、どうしても子どものときから目に焼きついています。ですから僕はああいうふうになりたくないなというのがあり、そういう生活でなくて、農業は社長なのだからもう少しゆとりのある生活できないかなということで経営転換をしました。

○参加者（静岡）　私は浜松で今まで40

年間、ガーベラをつくっています。今は10何人のグループでガーベラをつくっていますが、ガーベラから全然変換していません。

昔を思うとガーベラも花の中ではビジュアルな花になって需要はかなりあり、他県に比べて静岡県は時期的にも気象的にも条件的には非常にいいと思っているので、他の花卉がつぶれても我々はガーベラが花の中の主力でやっていける以上はやっていくと思っていて、今のところ変わる気持ちはありません。

ただ、今、花も非常に業界が厳しいので、我々は100%共販という組織でやっていますが、個人の人たちはかなり経営が厳しくて、近ごろ3人ほど個人でやっていた人たちがやめて、ファーマーズマーケットといったところに野菜を直売したり、競りのほうまで出荷するようになりました。自分としては後継者もあるので、将来的にもできる限りはガーベラでやっていきたいと思っています。情報というのはすごいことで、世代交代ができる。今17人でやっていますが、20年前に今の部会をつくって14人で始めたときのメンバーは2人しかおらず、ほとんど世代交代ができます。

○田中氏　　いい意味での展開や転換であればいいと思いますが、現状がだめだから次に変えるというのは農協時代にたくさん見えて大体うまくいっていない。現状あるものの問題点、課題を解決する時間をつくらずに次のことに移っても絶対うまくいかないと思います。

○石原氏　　自分の場合というのはスタートが露地栽培でやっていたわけですが、それから施設園芸に変わったのは、自分の妻が亡くなり、そのとき3人子どもいて、子育てしながら農業を続けるという大変さでどうしようということになりました。どちらでも確実に売り上げを増やすということをやっていましたが、もう農業も続けられないかもしないのでどうしようと子どもに相談したら、続けてくれっていった一言で、またそれから頑張ることにして、た

またま施設園芸でチンゲンサイを始めて、それから今日に至っています。当時、チンゲンサイはまだそんなに普及してなくて、僕らの地域は地元の青果連が中国野菜につながり始めたときで、チンゲンサイは自分のやる気持ちがあれば、例えば自分の場合は11.5回やったのですが、要するにやれば苗の大きさとか、すべて自分で工夫する部分で回転率を上げるということでできたため、それでチンゲンサイを選びました。

○渡辺氏 人の生き方とかというのはライフスタイルで随分違ってくるものだと思います。ガーデニングブームということで、郊外で暮らしている方が子育てを終わって東京に戻ってきている人相手にポットものがなかなか売れない。どうするかというと、生活の仕方を見て、どういうお金の使い方をしているのだということを読んでいかないと、ただ昔どおりやっていければいいというではいけない。私は鉢物ですから、つくる段階で、購買の利用形態に合わせてこっちも変えなければならぬことがあって、品種についてもアジサイがいいのか、アジサイの違いをどこまで出すのかということがあります。

私たちが今やろうとしていることは、ケイトウやヒマワリ、日々草、百日草だとかの中で仕立て方を変えてくというやり方です。子どもたちが学校で習うのはヒマワリですが。もっと購買意欲が起きるような形のものをやっています。

○司会 最後の5番目は経営の継承です。自分の経営を継承させていくというとき、一番大切なものは何かということです。継承のためには人が大切だという人が一番多いですが、経営が継承されるためにはどうしたらいいのか情報発信していただきたい。

○参加者（埼玉） 自分も農家の後継ぎとして、父親と一緒にやっていて、父からいろいろ教わったのもありますが、父の親下ですっとやっていると毎日がけんかです。自分の主張もしていく。父親の言いたいこともわかりますが、親もある程度の年にな

ったら、下に任せるということも必要かなと思います。引き際みたいなことで口を出してこない年齢というのもあります。

○参加者 私のほうは生産者組合という、JAからちょっと離れた生産者だけの組織ということでやっていますが、周囲でメロンをつくる温室の施設も随分遊休化していて、今メロンの状況というか大変厳しいですが、そういう施設を使ってやってくれる人があれば本当に大変いいことだなって思っています。

○田中氏 自分たちがどこまで続けられるか、どれだけ失敗してみる場やチャンスを与えるかで、外部の人を育てるということが必要だなと思っています。その辺は本当に個人でも会社でも、農業でも他の産業でも一緒にないかと思っています。同じように私たちの地域でも、地域から認められる農業者や農業法人にならなければチャンスもいただけないし、私たちがいないところで隣の農家の人が自慢をしてくれるような会社になろうねというのが私たちの合言葉でやっています。

○石原氏 自分の場合、息子と現在一緒にやっていますが、契約栽培の相手側の企業との間で、例えば自分がつくり、相手側も品質で認めてくれていて、そのときに息子らを育ててもらわないといけないということで、とにかく自分で出荷を全部やってもらう。この中で、もし品種とかが悪かったりすると、メーカーさんからはクレーム来ます。そういう技術的とか営業的な部分を息子に委譲、継承してもらうことで結構厳しいかなと感じているところです。

○渡辺氏 私にも息子が一人いて、後を継ぐということで農学部を出たのですが、3年前にIT企業に就職してしまいました。非常に厳しいというのを感じていたのだと思います。後を継がないと宣言されてしまい、せっかくある程度つくりあげたものなのでどうしようかということで、2年後に法人化します。私個人は10年で引退します。あと10年の中でニューファーマーの

方でもいいので、今いるパートさんたちを迎えて、その人に経営を任せてもいいなということで、技術などを全部見つけて継承することを私はもう10年かけてやらなければいけない。

○参加者(静岡) 掛川市でトマトの研修中の者です。就農するときに一番欲しかったのが、どういったことをやつたらいいのかという技術の情報です。どういうふうにしたらうまくできるのか。最終的には農業は人が大事なのだということを今師匠から教えてもらっています。

○参加者(静岡) 今、青年農業士の県の会長をしていますが、その中で青年農業士として全体研修会で何をしていくかと考えたときに、やはり情報収集が大事だということで今回参加しようということになりました。ここに来ている方々はすごい熱い思いを持って農業に取り組んでいる方々がかなりいると思うので、これからも刺激も受けて自分の経営なりに頑張っていきたいと思っています。

○参加者(静岡) 浜松でトマト栽培をやっています。自分はずっと親の後ろを歩いてきたような感じで、農家というより親に雇われただの従業員というような感じです。それで、こういうふうにニューファーマーの農家の方々の話を聞くと、今まで5年間、本当に自分が何をやってきたのかというような感じを受けて、自分がこういう会に出ていろんな人の話を聞くということが農業の立場という自分の仕事で一番重要なことではないかと思っています。

○参加者 私も5、6年ぐらいずっと就農のお手伝いの仕事をしてきましたが、一番感じるのは理論に基づいた技術をもって就労していただくというのが大きいということです。就農した人の中には周りの人とうまくコミュニケーションできなくてトラブルを起こしたりすることを聞きます。コミュニケーション力がないので、うまく周りの人とやっていけなくなり、自分自身を窮地に追い込んでいくという姿をよく見る

のです。だからそういう意味で技術プラス、コミュニケーション、特に若い人たちはコミュニケーションが苦手ということで、コミュニケーション力が必要だと思います。そういう技術を身につけていただけたらなと思っています。これは農業であろうが中小企業であろうが同じだと思います。逆に農業の世界は中小企業以上に恵まれすぎています。確かに出身地じゃないところで就農するというのはいろんなハードルが高いと思いますが、中小企業よりも、準備資金などいろいろ制度が農業の場合は結構恵まれています。そうした情報をうまく集めて利用していただきたいと思います。



グループC

助言者

- (有) Blueberry Fields 紀伊國屋代表取締役 岩田康子氏（滋賀県大津市 果樹）
- 梅本 修氏（京都府京丹後市 有機野菜）
- (有) グリーンフィールド浜松代表取締役 鈴木雅清氏（静岡県浜松市 露地野菜）

司会

- 静岡県産業部農業振興室 時田哲男



○司会 ニューファーマーの方、就農希望者、一般の農業者の方それぞれが、いろんな思いなりを持ち農業で苦労したり、夢を抱きながら、実際に農業をやられているかと思いますが、ふだん抱えている課題や、これからこんなことを考えている、こんなこと困っているとかということを積極的にお話しください。まず、助言者の方から、自己紹介、経営の概況、就農の動機とこれからの課題をお願いいたします。

○岩田氏 私は 35 歳に就農をしました新規就農者で、生まれは京都で、今滋賀県の大津の山の中でブルーベリーの栽培をしています。35 歳までは全く農業経営と無縁で、消費者としてお金を出して買う立場でした。

離婚をして子ども 2 人を連れて 35 歳から自分の後半の人生をいかに生きるかと思っていたときに、滋賀県の大津の山の中で、眼下に琵琶湖を見下ろすすばらしい棚田が、お米を作りにくく大変だから売りたいという情報を、インターネットもなかったその時代に、なぜか京都にいる私に届きました。見に行ったら本当に景色がすばらしく、そういう山の中で暮らしてきたいと思ったら、農地だから農業者になれないと言えないという話をそのとき初めて聞いた状態でした。

水道がなく、比良山系の山から流れてくる細いあぜ道に伝わる水が唯一の生活水で、

いまだにまだ水道が来ていません。その中で 5 反歩の農地を取得して、26 年前の当時は前の人はお米をつくっていたのですが、減反、生産調整でお米を作ってはいけない、新規就農がお米を作ってもそれでは食べていいと言われ、やったことのない人間が一生懸命やって何とか食べていいける農業は何だろうかと考え、まだ人がやってないものでニーズがあるもの、作れば買ってもらえるようなものということで考えたのが、26 年前のブルーベリーの栽培でした。

ちょうどまだ誰もやってないときで、バブルの時代で、京阪神ではどんどんホテルが林立し、ホテルの最上階にはフランス料理店、芦屋の小洒落たところにはフランス菓子店、そういうものがどんどんできている中で、ブルーベリーの需要はきっとあるだろう見込んで始めました。

追い風が吹くように、ブルーベリーは目にいいのでという、今やジャムもいろんなところで販売していますが、お客様のほうが目にいいのねと言ってくださるほどブルーベリーが目にいいことが浸透して、ブルーベリー栽培は今や全国的にも広がっています。今は観光園として、生の小さな果実を摘みにきていただいて、レストラン経営、生食で売れなかつた分はジャムの加工・販売と広げてきました。

何かうまくやっているねとか、いろんな経営をするなんてことを言われますが、ブルーベリーの栽培を続けていくためには、一年で1回しかならないもので食べていくのが大変だから、残ったものを加工品にして販売し、景色のいいところで、摘みに来られたお客様のニーズの合うように食べるものを提供するということをやってきたことが、いろんな経営をする形を自然に作ってきていて、今は社員が約15名と、パート25名程を使い、全体で40名、売り上げは約2億円の規模となっています。

課題はいろいろあります。去年のリーマンショックのころから、私どものジャムも250グラム1,000円という非常に嗜好的な価格帯で売っています。私は、一所懸命やってもうから仕事はしたくない、つまり値段が安いからこれでいいやというような売り方をしていたら、絶対に続かないと思いました。自分のつくるもの、売れるものであっても、原材料の原価、自分が働いた分の人工費、ガス代から瓶代から全部の経費、そこにプラス利益というものを見込まない商品は、趣味であげるにはいいですが、なりわいにしていこうと思ったらダメで、必ず利益が出る価格ということで250グラム1本1,000円という値段のジャムを売っています。

それから開発したら1,000円を下げるところなく1,000円のジャムプラス、次はオーガニックシュガーを使って1,200円のジャム、そしてノンシュガーを1,500円というふうに、必ず値段が高いものを作っていくことで、1,000円のジャムはそんなに高くないよう見えるという、ある種の金額にマジックを張り、どれを食べても本当においしいと思ってもらえるものをきちんと作るようにして、今は全国の高島屋さんのデパートで扱ってもらえるようになりました。

10歳ぐらいときに引き取って自分で育ってきた子どもたちは、一旦大学は外に出したのですが、大学卒業と同時に帰ってきて、上の女の子は営業の活動、ジャムの販売を

担当に、下の息子は新たにつくったブルーベリー園の経営と、新しいレストランの担当をしています。

○梅本氏 私は京都から来ましたが、京都といつても、北の丹後半島でここまで電車を使って約7時間かかります。ここはすごく暖かくて気候が良く農業に適しているなと思いましたが、私は平成9年に農業をやり出し、それまでは東京でサラリーマンをやっていて、父親もサラリーマンで、農業とは縁もゆかりもない者でした。

平成9年、それまで肉や米、野菜などの農産物に日本は関税をかけて入れなかつたものが、ウルグアイラウンドでどんどん日本に海外から農産物入ってくるという大変な動きになり、そんなにだめなら逆に農業はこれから伸びるのではないかなど、サラリーマンをやめて農業に走りました。自然と触れ合いたいということもあります。

当初は、そんな割り切った画一的な形で来たので、京丹後市へ行き、普通に農薬や化学肥料を当たり前に使う大規模経営の農業を始めました。ところが今から6年前の平成15年に、京都市内の卸会社がもっと丹後の野菜をたくさん買うから、ぜひうちの卸会社を見学に来てくださいということで、京都市内に行きました。

京都市内の給食センターに卸している子会社があり、そのセンターに行ったとき、病院や小学校給食センター行きのかごの中に、ちょうど冬だったのでニンジン、大根、サトイモ、ゴボウ、いろんな野菜があったのですが、その7、8割が中国産の野菜でちょっとびっくりしました。病院といいたら体を治す人が行くところなのに、農薬漬けの中国産野菜を食べさせていいのだろうか。小学校、中学校のこれから大きくなつて日本の将来を背負わないといけない子どもたちにそんな野菜を食べさせていいのかと、非常にびっくりしました。

もう1つは、今まで農薬、化学肥料が当たり前で大規模でつくっていた農業を何の疑いもなくやってきた自分にもびっくりし

て、これからは子どもたちにおいしく、本当に安全な野菜を食べさせてあげたいと、サラリーマンをやめて農業をやり出したとき以上に一大決心、一大転換をして、慣行栽培から有機農業に切りかえました。

最初はただ単に、農薬や化学肥料を使わなければそれでいいと思っていましたが、実際そんなに甘いものではありませんでした。仕組みが全く違ったのです。現代農業はどちらかというと、自然から隔離した農業になっていると思います。自然というのはすごく不安定で、冬は太陽が少ない、夏は太陽が暑過ぎるだとか、台風が来る、干ばつが来る、大雨が来る、そういうところからなるべく隔離しようと、ハウス栽培や水耕栽培、イチゴの高設栽培もそうですが、いろんな方法になっていて、そうなればなるほど自然と乖離していく。ところが有機農業というのはそうではなくて、いかにして自然の力をうまく利用するかというところにあるから、そのことに気づくのに約5年かかる、ようやく今軌道に乗りつつあるところです。

梅本農場は家族経営で大体4ヘクタールで、露地を中心に野菜を作っています。

もちろん私も農業をやり出したきっかけは、ビジネスチャンスだとか、食料増産だとかを考えたので、ビジネスでやるということはよく知っているつもりなんですが、そうではない家族経営的な良さがあります。アグリカルチャーのカルチャーはビジネスではなく文化ですので、私は文化として消費者あるいは子どもたちに農業のよさを伝えていきたいと思っています。

○鈴木氏 グリーンフィールド浜松の鈴木です。私は、静岡県の三方原台地で農業をやっていて、露地野菜、売上高の比率で9割ぐらいブロッコリーを作っています。今現在、秋のブロッコリーの作付16ヘクタールを全部借地でやっています。

規模を拡大しようということで今年2人を入れました。本当は売り上げ規模からすると正社員6人というのは多いのですが、

来年のために投資して拡大していきたいということでやっています。

先日の台風18号で一部資材置き場として使っているハウスが被害に会い、定植後の苗がかなり風で飛ばされ痛手が大きかったという状態です。

新規就農して7年目ですが、今の一番の課題は2本目の柱です。1本目の柱のブロッコリーは大量に作れるようになったのですが、2本目の柱をこれからどうやって立てていこうかというところが大きな課題です。

将来的には、自分の経営以外に、農業者の方たちと力を合わせて、農業がしやすい環境にしていきたいと思っています。就農した当初は全然そういう考え方はなかったのですが、やっているうちに、やっぱり農業が持っていないといけないものというものが沸いてきて、最近そういう活動を少しずつやるようになっています。

○司会 皆さんの中で多かった順番は、人と農地、販売、技術と資金というところで、皆さん、人や農地という部分で苦労されている感じです。ニューファーマーというと農地の確保、規模拡大などで、農地探しで困っているという方がいるかと思いますが自分の経営の中で、農地の確保をどうしているのか紹介いただきたい。

○参加者(静岡) 伊豆の国市では、農地に関しては事例発表の鈴木幸雄氏のような非常にパワフルな受け入れ農家の方の人力で農地を確保しているという我々にとってはラッキーな状況で、ゼロから探すという状況にはなっていません。

○参加者(静岡) 私たち地域でも地域連絡会という会議が年1回あり、そういう中で行政に対する希望でよく出てくるのが資金の問題で、なかなか欲しいときにすぐ借りられないというような意見が多いです。

○鈴木氏 私の場合、最初は農機具屋に畑を紹介してくれたらトラクターを買うという話で3反ぐらい借りました。当時サラリーマンだったときにそこで始めて、きち

んと農業をやっていたのですが、周りで見ると変なことをやっていたように見えたのかもしれません。

でもまじめにやっていると、空いている畠を紹介してくれ、それで徐々に増やしたり、途中からは自分の足でも探しました。空いている畠の近くにある民家へ行っては畠を貸してくれないかという話を最初の頃はよくやりました。

畠を探すのに重要なことは信用です。きちんと農業をやっているということが周りに認識されれば、うちの地区は高齢化が進んできているので使ってほしいという方が結構います。足だけで探した部分で4ヘクタール以上集まりました。

私は最初から農協に行かずにいたのが、半年ぐらい経っていたところで、農協に作り方などを聞きき行ったところ、ラッキーだったのが、組合長の土地が空いているので、農業やるならその土地を貸すよということになりました。組合長の信用は絶大なので、組合長の畠を借りてやっているということで話をすると、一気にその年だけで1町歩以上集まりました。

ただ長く使っていた良い畠、一枚で広い畠というのは、先に農業をされている方が持っています。目をつけていて、空いたら貸してくださいという。やはり草がぼうぼう生えている状態とか、石を拾うということから始めて今現在に至っている状況です。

○梅本氏 私の場合は、東京に住んでいたので、どうやって畠を探すのか、どこでやるかということが全く大変で、平成7年当時に、東京の新規就農ガイドセンターに足を運び、全国の町外入植者制度をやっている自治体として、北海道、長野、三重、京都、新潟を紹介されました。

その5カ所を、実際に行ったり、電話で済ましたところもありますが、土地の条件を聞き、一番良かったのが新潟県と今の京都の京丹後市でした。国営農地の畠、1ヘクタール規模の土地が幾らでも賃貸で借りられるということで、当時は東京に住んで

いたので、新潟県の津南国営農地というところにほぼ決まりかけたのですが、実際行ってみたら、11月には雪が降り、12月はスキーフィールドになって、ゴールデンウィークまで雪が積もっているところで、これでは農業はできないなということで、今の京丹後市にきました。実際に京丹後市で今4ヘクタールをやっていますが、国営農地が全部で500ヘクタールあり、地元の人以外に私と同じような町外入植者が半分以上いる状況です。たくさん土地が自由に借りられるというのは、条件的にいいと思います。

○岩田氏 私は余り農地では困りませんでした。ブルーベリーというのは酸性土壌を好み、たまたま最初に買わなかと言われたのが赤土粘土の酸性に近い土壌で、前の年まで田んぼをやっていたという、ブルーベリーにはあまり合ってない土壌だったので、ラビットアイ系という育てやすい品種を選んで、温暖化にも強い品種ということで、それを続けて今1.5ヘクタールでやっています。

滋賀県内にも耕作放棄地があり、今後老齢化が進んで、おじいちゃんで手を差し伸べたいけれど、うちも有機農業で除草剤を一切使ないので、手を差し伸べられない。開墾してここまでやってきた土地が、来年や再来年には荒れていくのではないかと思うと、居てもたってもいられず、本当に農業をやりたい人がいたらすぐにでもここに来て始めてほしいと言いたいぐらいのところは近所にもたくさんあります。

これは個人的な問題ではなく、行政の方も一緒に国を挙げて取り組まないといけない仕事だと思っています。私たちはもう死んでいくわけですが、若い人たちやその子どもたちがこれから生きていくという食料問題に通じているからです。それを国がほっておくというのはとんでもない、日本国民が生きていくところにいくのではないかと思います。こうしてまだ生き生きと農業に近づいていこうという人がいる間に、皆さんのが耕して本当に緑が育つよ

うなところを作りたいという思いがルーツにあります。

○鈴木氏 探すときのポイントは、露地野菜を作りたいといったときに山へ探しに行っても無理で、地域をきちんと選びなさいということを言いたい。だから、自分の家のそばで借りるのではなくて、自分が3、40分かけて通勤してもいい地域があれば、そこで農地を借りるというのは当たり前で、自分の近場でしか探していない人が多い。

施設についても、将来を見据えて規模拡大していくのに、同じ敷地内でハウスを増設できれば効率がいいので、施設だから小さな面積でいいのではなく、将来どこまで自分がやりたいという思いの部分まで含めてやれば将来的にはかなりコストも安くなるのかなと思います。

○岩田氏 私のところは非常にアクセスが悪くて、比良山系の山に登っていき、後ろを振り向くと都が広がるというすばらしい景色の中にあるところです。反対に不便なところだから人が手放したかったのですが、その景色を見ながら食事をしたいというお客様が京阪神などからたくさん年間来正在して、特に8月は予約が取れません。

うちのブルーベリーは26年前から一度も除草剤、農薬をかけたことがなく、予約で完売です。農園に入っていただく人数も全部予約で埋まってしまいますので、ほとんどブルーベリーのジャムにする材料は、契約農家から分けていただいている。

土地、場所というのは自分が本当にここだと思えるところだと思います。京都からはとても遠く、周りにだれも知り合いもない、イノシシもクマも出ると言われながらも、この景色には代えられないと思いやり始めました。大変だな、やめたいなと思つても、顔を上げたらその景色が癒してくれる力は想像を絶する大きな力で、ずっと私に力を与えてくれたから続けられたと思うし、その景色にたくさんの人が癒されるから、わざわざ食事に来てくれるという可能性を生んだと思います。

別に珍しいものがいいというわけではないですが、とりたてのブルーベリーがケーキになって出てきて、そこで働いている人を見ながら食べていただく、農業というものの見ていただく、良さも大変さも知つて帰つていただくと、消費者と距離が縮まり、毎年断るぐらいオーダーが来るようになり、1人5キロ以内でお願いしますというようなるなど、そういうつながりができます。実際に来て摘んで食べたらおいしいからと買い続けてくれ、電話予約の開始日は電話が鳴りやまないという状況になります。偶然ですが、この景色の中で焼きつけた自分の思いがそれを作ったと思っています。

○参加者（長野） 長野県で里親制度というのがあり、そこで研修を受けています。

3、4カ月前だったら、農地が一番の課題と言っていたと思いますが、研修を受け始めて1年経ち、3カ月前からリンゴを作っている地域の共同選果場に手伝いに出るようになり、そこでその地域の方々と話ができるようになりました。それで、仕事を一所懸命やっているようなので、空いている土地があるよと言われるようになりました。地方の農業者の方は多少閉鎖的なところがあり、他国から来た人間という目で最初は見ていますが、一緒に入ってしまうとわりと打ち解けてくれます。

だからまず地域のコミュニティの一部に入ってしまうことによって、地域の方と交流していくけば、やめたい方はいるので、信用されれば探さなくても向こうから来てくれるという状況に私の場合はなりました。私はリンゴで何ヘクタールというような規模はできないので、今、目標の30アールは何とか確保し、これから苗木を植えていきますので、まだ3年、4年かかりますが、地域の方とうまくやっていくと農地の問題は早く解決できると思います。

○司会 今自分の足で信用を得るという形でだんだん農地が集まつてくるというお話しがあり、営農の将来構想とか、この地域に惚れたとか、自分はこういう農業をし

たいという思いをしっかりと抱いた中で土地を探すということと、人とのつながりという話が入ってきました。この会場でも農地や人が一番重要な課題という中で、人のつながりの中で土地も集まってくる。実際に農家が規模拡大するに当たっては、農業委員会からの紹介以外にも、一番大きいのは、そこの地域の中に溶け込んで信用を得ることで、知り合いから農地が集まくるというので、人とのつながりというのが大事になってきて、技術とか販売といったところにもつながってくるかと思います。

人の問題に入りますが、個人の農家で積極的に人材育成をしているというお話しもあり、静岡では地域連絡会という形を作つて農業をやりたい人を受け入れているわけですが、人のつながりの部分で、自分はこんな形で受け入れてもらって助かったというようなことを御紹介いただけますか。

○参加者(静岡) 私は生まれが山口県、育ちが関西で、静岡に来て9年経ちました。全くのよそ者で知り合いも友達もいないところからやると、人の確保というのが大変で、今は何とかなっていますが、張り紙をしたぐらいでは人は見向きもしません。家族労働がないので最初の半年ぐらいは完全一人で、ハウス泊まり込みも当たり前で3日徹夜なんていう日もあり、そういう状況ではいけないということになりました。

私が農業に入るきっかけは、趣味でマラソンやっていたので、体を動かすような仕事へ行くというのは、技術畠とは全然違った方向に踏み出すのもおもしろいのではないかと思いました。ビジネスに可能性があるという問題ではなく、逆に1つの生き方としてそういう方向性もあるなと思って選択したのですが、こちらに来てから最初にできた友達というのが結局走り友達でした。

そういうところから人の輪を広げて、つながりを作っていくうち、その走る友達の中でうまくやっている人もいて、徹夜して苦しんでいる人がいるから少し手伝ってやれよという話から、パートさんに来てもら

うことになり、あとは人つながりでその地域の同年代のファーマーの人たちとつき合い、顔見知りから仲間づくりをしています。

やはりニューファーマーでゼロからスタートするという点では、地域に飛び込むということはそのとおりだと実感しています。

○司会 みずから思いがあればどんどん地域に入っていけると思いますが、ニューファーマーが自分たちの地域に入ってくるときに、どういう形で受け入れていけばいいのか、実際にこんな形で受け入れているというお話を紹介していただきたい。

○参加者(静岡) たまたま派遣切りで職を失った方に、ナシの摘果作業の時期に手伝いに来てもらったところ、非常にいい子でこの子と一緒にやりたいと思い、農の雇用事業というのに応募して、今研修生として1年間来ていただいていて大変助かっています。実際に仕事も楽になり、若いし、頑張ればもうかるよということでモチベーションを上げてやっています。

○参加者 僕は今、父のもとで研修者という形でやっていますが、経営者の父には拡大意欲はあっても一步踏み出せない状態です。私は1年間研修期間を終えてニューファーマーとなるわけですが、土地も一緒に探していくらいいと考えています。

○参加者(静岡) 静岡市の農園でお世話になっている者です。いろいろ仕事を探す中で、農業に魅力を感じ、農業に人がいないとか耕作放棄農地といったことを聞き、農業はいいじゃないかと思ったのですが、農業をどう始めればいいのかという素朴な疑問が浮かび、知り合いの農家や市役所、県の農業振興課などいろいろ行きましたが、どこに行って大概やめときなさいという感じでした。現在農業をやっていて良かったということを教えていただきたい。

○鈴木氏 まず僕は農業をやって良かったという前に、起業したかったのが一番でした。起業の中で、どこがいいだろうと思ったときに、前の会社が川中だったので、川上の農業なら遊休農地も空いているという

ことで選びました。農業に入るときに施設か露地かで迷ったのですが、すぐ撤退できるほうということで露地を選びました。でも一旦土地をたくさん借りてやると、撤退は難しいです。今は農業をやって良かったと思っています。

○梅本氏 平成15年に転換するまでの農業を振り返ると、農業が楽しかったというよりは、お金が楽しかった。当時で葉煙草をJ.T.に、漬け物会社との契約で、長大根とカブラとニンジン、サツマイモを市場出荷したので、契約栽培でほとんど全量買ってくれ、お金になりました。

今、有機農業に変えてからは、直接消費者やスーパー、八百屋さんの担当者から、お前のところの野菜がおいしかった、お前のところでないとダメだという声を聞いて、それから農業が楽しくなりました。大根やニンジンを出荷しても、食べたお漬け物はおいしいですが、大根はおいしいよとだれも言ってくれません。たばこも吸っていいよというけど、農家のたばこがいいよとだれも言ってくれません。

でも、今はお客様が大変喜んでくれ、その中で一番感激した話があります。がんの患者さんに食事療法で有機ニンジンがすごいいいということで、ニンジンの催促が来て、血液のがんになられた方が毎週10キロ、ニンジンをジュースで飲み続けたそうです。2年後にふと注文が来なくなり、ひょっとしてもう悪くなかったのかと思ったら、そうではなくすごい喜びの手紙が来て、がんがきれいになくなった、本当に命の恩人と言われたときには、もう涙が流れ、うちの妻と一緒に泣いて喜びました。

農業というのは家族経営なので、妻と子どもにも役割を持たせています。子どもにも売ったときの喜びを伝えられるので、家族で喜べる仕事というのはサラリーマンでは絶対味わえない、農業というのは家族で楽しめるので、今は絶対にサラリーマンには戻れないです。

○岩田氏 一言で言えば、農業をやって

私は自分の人生が本当にこれで満たされていると思っています。35歳までの自分の人生は、京都で生まれ、暮らし、京都の金閣寺のそばにある3万5,000坪の屋敷に嫁ぎ、ベンツに乗り、着物を着て、お茶、お花をしてという、そういう奥様でした。世間からうらやましがられる生活だったと思いますが、そこで満たされていたものは、着物や車、ホテルの高いデザートといった物でした。でもそういうことではなくて、本当に自分が土にはいつくばったときに、この大地から1つの命が芽生えて、それに自分がかかり、花が咲いて実をいただくということに関わりながら暮らしていくということは、人として本当に一番必要な仕事なのではないかと思うし、その自分が育てたものがだれかの人の命、あしたの命をつないでくれる仕事であり、私がその一端を担っていることを本当に誇りに思っています。地球上にある小さな土地を豊かな土地にして、次の世代の人に渡していく仕事をしていると思ったら、これ以上誇らしい仕事はほかにありません。初めは少し恥ずかしかったのですが、このごろは堂々と職業欄に農業と書かせてもらっているほど、私にとって自分の人生をかけて良かったと思っています。

○司会 実際にはもうかる農業でないといけないし、コスト計算するといった経営者としての感性が問われてくるかと思います。単なる楽しみでの農という形のレベルでなく、起業家として農業をやることには当然お金がついてきます。お金だけの問題ではないという話もあり、消費者と心がつながって、楽しい農業、夢のある農業という思いが皆さんにもあると思います。その中で、楽しくてもうかる農業ってどんな農業かということを考えもらいたい。

販売ということですと、農協から市場に出荷するところから脱却して、ニューファーマーの人たちは、今までの概念にとらわれない思いを、どう消費者につなげるかという、いろんなツールを持っていると思いま

ます。農業をやりながら販売の部分で実際やっているところをお願いします。

○岩田氏 バブルの時代だから、ブルーベリーがフランス料理の人々にすぐに売れるかと思いましたが、そう簡単ではありませんでした。毎回、毎日レストランの裏口からブルーベリーを持って行き、説明しても結局最終的に値段で買いたたかれたときに、自分があれだけ土にはいつくばって働いたものが正当に評価されず、それだったら結構ですと売りませんでした。

のどから手が出るほどお金が必要でしたが、自分の働いたことが評価されない価格なら最後にはやめないといけない。自分の働いたもので食べていける価格で買ってもらわないといけないので、ブルーベリーをキロで2,500円で買ってもらうということを決めて、1,500円だったら買うと言われたら結構ですと断り、残った分からジャムを作りました。

生産のほうは一生懸命作れば作れます、それを普通に買ってもらうというのは高いハードルでした。しかし、自分で決めたからにはやり続けないと決めていたので、何年か経って2,500円でいいとなった時には、本当に内心涙が出るほどうれしかったことを今でも覚えています。

○梅本氏 私の場合も京丹後市という京都北部で、周りが農業地帯ですから地元で販売がほとんどできなかつたので、京都や大阪、以前住んでいた東京の自然食品店や自然農産物を扱っているところに電話したり、卸店にプッシュしてやりました。同じように値段が合わないから断られたりしましたが、私の作っている野菜は、命を育てるという、命の野菜なんですよということを訴えていたら、それなら少しだけ置いてあげようと言ってくれました。ただ単にニンジンならニンジンにぽんとシールを貼って出すだけではなくて、今日の資料の中にある「てんとうむし畑だより」などをお店の人は断らずにこっそり入れ、直接消費者に野菜のこと、食育のこと、命のことを訴

えていったら、知らない間にお店がスペースを拡大してくれたこともあります、そういう地道な努力をしました。

私の場合は平成19年にJASを取ったのがきっかけで、逆に販売店、料理屋、加工業者からももっと使えないのかという形で取引が始まったものがあります。でもここ最近景気が悪くなってきて、本当につき合ってくれるお客様、加工業者やスーパー、消費者がだんだん絞られてきて、逆に今はいい感じでおつき合いできています。ブームに流されない、本当にいいものを求めるお客さんが増え、つながってきたのではないかと思っています。有機農産物の場合、既存の流通形態がなく、僕の場合は自分でやるしかありませんでした。

○参加者 人生至るところに青山ありという感じで、努力すれば報われるというのがよくわかりましたが、土地というのは自分の足や紹介で借りることはできますが、ランニングコストという点で、全面融資か自己資金だったのか、教えていただきたい。

○岩田氏 私はもともと自己資金で、新しい農地やレストランを作るときに融資は受けました。

○梅本 私は平成9年に就農したときは大規模露地栽培ということで大型機械を補助金で買いましたが、今はほとんどすべて使っていません。逆に有機農業に変えたときからは全く自己資金でやっています。

○鈴木氏 私も自己資金です。資材置き場や出荷場の施設は借入金です。

○司会 最後になりましたが、実際に農業経営者としてやられている方にはこれから、農業をもうかっているだという形で、是非地域や全国、消費者のほうに情報発信をしていただいて、人とのつながりというのを大事にしながら、自分の思いを経営の中で発展していただきたいと思います。



グループD

助言者

- (株)ナチュラルアート代表取締役 鈴木 誠氏(東京都千代田区 施設野菜・畜産)
- (株)ビオファームまつき代表取締役 松木一浩氏(静岡県芝川町 有機野菜)
- 神津牧夫氏(静岡県掛川市 イチゴ)

司会

- 静岡県志太榛原農林事務所 山崎 明



○司会 まず皆さんに直面する課題について、「技術・能力」、「資金」、「雇用」、「販売・ニーズ」、「農地」、「地域」の6つのキーワードを中心に考えていきたいと思いますので皆さんの悩みを教えてください。技術と販売というところが多いようですので、まずは技術について、具体的にどんな点を悩んでいるのかお話しください。

○参加者（静岡） 三島で15aのイチゴを作っている者ですが、2月ごろになると、収穫しながら手入れもしなければならないという時期で、どうしても手入れが遅れてしまします。そうすると木が大きくなってしまってしまい、そうした場合早めにやるべきものは何かアドバイスをいただきたい。

○参加者（静岡） 伊豆の国市内でミニトマトを2反やっているものです。施設内の環境や気候のせいなのか、あるいは病気が強くなってきたのか、病害虫というのが毎年違った形で現れてくるので、それを安全な農薬や栽培管理で解決していきたいのですが、周りの同じような作付けでも出ている方、出でない方がいます。こうした中で、これから毎年少しづつ収量を上げていくには、技術向上をどのようにしたらいいのか。

○鈴木氏 僕自身はイチゴやいろんな野菜作ったりして畑にも立っていますが、僕の仕事の半分は営業で半分は経営という立

場です。

同じような悩みというのはありますが、残念ながら我々にも確実な解決策というのを持たせていません。しかし、幾つかの組み合わせで我々はアップの努力をしています。観光農園をやっているわけではありませんが、2月以降には週末などに随時、スポットの形で受け入れて、出荷量の調整をしています。

私達は、山口県の宇部にある大きい農場でイチゴをやっていて、地元で広島に本社がある大きいスーパーの支部があり、ふだんイチゴを買っていただいている。シーズンになり、スーパーと毎年定期的にやっていることは、収穫に手が回らないときに、スーパーの企画でお客様を観光バスに連れて来てもらうという形をとり、できるだけロスがないようにやっています。

もう1つは、静岡あたりはイチゴも特定品種に偏ってしまっていると思いますが、僕らは、宇部では6品種ぐらいの全国のいろんな品種を組み合わせています。その結果、当然ながら収穫の時期にばらつきが出てきます。同じ品目でやるとサイクルが近くなってしまうので、いろいろ組み合わせることで、できるだけ分散するような形でやっています。

病害虫対策ですが、我が社は決して収益力が高くないしお金は余っていませんので、

お金がない中でやりくりをしていくという方法を考える必要があります。

我が社の場合はいろんな人たちから技術を教えてもらっています。例えば種苗会社や農薬化学系の会社、こういうところは我が社と大体提携関係なのですが、自分の農場を解放することをしています。

種苗会社や農薬メーカーは、本当はもっと現場に踏み込みたいのに、実は農家の皆さんと直接接するということが極めて少ない。だから本当は現場のことを知りたいのによくわからない。我々は、うちの畑で彼らでも実験してくれ、我々と一緒に実験しようと、このようにしていくと、資材や場合によっては農薬、天敵を持ってきてくれるし、それで一緒に現場で技術開発をしていくというやり方をしていくと、どんどん農場のレベルが高まっていきます。

年々病気が強くなっているといっているのはそのとおりで、残念ながら科学的にも証明されています。薬でやっつけると病気のほうが進化して強くなり、また強い薬が必要、また病気が強くなるという状況がどんどん続いてしまいます。大きな流れとして言われていることは、科学で自然の中を最終的に支配することはできないのではないかという議論になってしまいます。

これは業界の専門的な話しだけですが、IBM「インテグレイト・ベスト・マネジメント」という考え方で、簡単に言うと、化学農薬に頼るのはもう限界があり、やはり自然の左右する食物連鎖の考え方の中で、天敵だとか、自然にあるものを使ってやるのがやっぱり一番効果があるということです。だから、ダニを殺すために殺虫剤を使うのではなくて、ダニを殺すためにダニを食べるあれを使おうという、そんなことがどんどん増えてきているというのが我々の感覚です。

○松木氏 私は、年間を通して 60 から 70 品目ぐらいの野菜を輪作という形で有機栽培をしています。技術の向上でたくさんの方が悩んでいるという話ですが、僕は技

術に関して質問が来たらバンザイです。

私も、もちろんおいしい野菜を作りたいと思って日々活動していますが、今は 3 ヘクタール、畠は 20 力所ぐらいに分かれて全部借地です。1 つの畠の平均が 1 反 5 畠ぐらいなので、本当に小さいところが飛び地であります。そういうところも栽培していくと結構手がかかり、先程手が遅れてなかなか集中してできないというお話をなどは、まさに私もずっと 1 人のときから経験していました。それを解決していくには、仕事を効率化して、それでも足りなければ、ある程度スポット的に雇用をするという、すごいロジックなお答えになります。

でも僕は農業も普通の産業と全く変わりがないと思っていて、有機農業も全く同じです。そういう意味で、普通の会社、普通の産業でやるようなことを、これから有機農業でもやっていけると思って、それを自分の農場で実践しているところです。

病気についてですが、うちでもトマトを作っていて、確かに病害虫は非常に発生してしまい、それでもある程度の収量はあるので、うちのやり方としては、むしろできた野菜にどれだけ自分の付加価値をつけて販売できるかというところに最も取り組みたい。技術面については、もちろん向上したいと思っていますが、トマト専業農家、イチゴ専業農家ではなく、60 品目の野菜を少しずつ作っているので、1 つの作物に集中していくことは難しい。地力を向上させてできたものを感謝していただく、というのは有機農業の根本的なところですが、できた野菜をどれだけ自分の価格で有利販売していくかというところが、中山間地の有機農業のこれからあるべき姿ではないかと思っています。

○神津氏 私もほぼ全量を農協出荷という形です。今私の農協では、特に後期 2 月以降に、スチロール出荷というのをやっています。形状や量の制約はありますが、約 2 キロの発泡スチロールの今までの出荷形態を、週 1 回、サイクルをつくってやって

います。収穫したものを商品化するのにかなり時間を取られてしまい、着くまでに時間があってできないと、後手後手に回ってしまうというのがあり、それを軽減する中で、そういった方法がとられています。僕は今、生産組織に入り、病害虫などは自分の判断ではすぐに解決できないことはあり、農協の資料や助言、アドバイスをもらうようにしています。あと近隣の農家との情報交換や農協の指導員などの事例報告を聞くなど、それがすぐに結果が出るとは限りませんが、いかに自分の畠に常に来てくれる人を確保していくというのが大事だと感じています。

○参加者（岐阜） 岐阜でイチゴをやっているものです。

私は技術を課題に挙げましたが、まだ3年目で全然わからない状態です。いろんな人から防除や木のつくり方、肥料のやり方、定植期などいろんな面でアドバイスもらいますが、その中で相反する意見をもらってどちらがいいのかと考えます。自分で実験するにしても年1作なので、なかなかサンプルを得られないときに、自分のやりたい方向や指針をどう決めるのかお聞きしたい。

○参加者（静岡） 伊豆の東海岸から來たもので、私は3代目でカーネーションを同じハウスで約40年作っています。そこで、40年間同じ土で作っていると、土が大分劣化しています。普通の土壤消毒をして、作物を植えるという形ですが、なかなか収量が上がらない。作り方は普通の村の生産者と比べて変わらないと思いますが、やっている以上、現状よりアップしたいという気持ちがあり、何度も化学肥料や土壤消毒をやってきましたが、今は自然の微生物とかそういう方向に考えが移りつつあります。やっていることと、自分の目指している方向に結構ギャップがあり、どうしたらいいのかお聞きしたい。

○鈴木氏 僕は全国をよく回るのであらゆるところに顔を出して人の話を聞くと、結構ばらばらな意見が出て、どれが正しい

か僕もわかりません。でも、一所懸命に情報を集めようとが最も大事で、地元の農協の話を盲目的に信じていても解決できるとは限らず、残念ながら技術や品種、土壤の問題にしても、絶対にこれが正しいというのはだれも悟ってない世界だと思います。だからできるだけいろんなものを情報収集して、それでも最後は御自身の中で意思決定せざるを得ないと思います。

また、土や微生物の話はとても大事なことです、ただ自分に能力がないので自己の中で考えていくと限界があります。微生物は残念ながら目に見えないし、何億とか何十億とかいると言われても、科学的にはよく理解ができませんので、微生物は当然大事だと思いつつも、まだそこまで至らず、その前段階で僕が注目しているのはミミズです。

ミミズのふんの土は、昔いっときブームがあり沈静化していますが、今でも、それなりにやっている人たちが6社ぐらいあります。そのうちの最大手だと思うのが紙屋さんで、大手の製紙会社が、ミミズのふんの土を作る多分日本で最大のメーカーさんになっていて、僕はその研究所の人とタイアップしています。うちのイチゴ農場でも使わせてもらってまだ数年なので、必ずしも検証ができていませんが、でも悪くない感じです。

菌床シイタケの菌床は産業廃棄物ですが、それをミミズのえさにすると、1年ぐらいで黒土ができます。それを畠に入れ、ついでにミミズも入れてあげる。日本じゅうの農地は化学肥料にやられて、かたい畠になってしまっているので、それをミミズのふんの黒土を入れて何年かたつと、ズボズボと埋まるようなふくら感が出てきます。我々も完全に検証していませんが、そうした取り組みをしています

○松木氏 聞く人によりいろいろやり方が違ったり、迷ったりするというのは、私も全く同じで、私も9年やっていますが、

毎年うまくいかない野菜があり、改善するために、今はインターネットなどからいろんな情報を自分で収集して、次にやるときは違う品種にするとかとして、やはり自分で決断、解決して実証していくしかないと思います。

私自身は実は化学農法をやったことがなく、化学肥料や農薬の弊害的というものは実感として全く持っていない。施設栽培の中での連作、単作でやっているのに対し、うちの場合は露地栽培で輪作なので、基本的に土壌障害は全くないと思います。

そうした問題を解決するためにどういった微生物や堆肥、有機肥料がいいのかというのは、私自身もよくわかりません。私は、実は栽培技術についてはほとんどあきらめている部分があり、確かにおいしい野菜を作りたいと思っていますが、最終的に作れるのは水や土、太陽であったりするので、もちろんいろいろな努力はしますが、できたものをおありがたくいただき、それをどうやって有効に活用していくかということを優先的にいつも考えています。

だから私は、有機農業をやりたいという人には、生産3割、販売7割というふうに言っています。これからニューファーマーになろうとする方には、自分の力で自分の野菜を特徴づけて販売していってほしいと思います。これから生産だけで生きていくには、規模拡大や効率化など、いろんなことをやっていかなければいけない。生産者ではなく、トータル的な意味で農業者になるようなことを、ニューファーマーの人には考えてもらいたい。

○神津氏 いろんな情報を収集できるということが、恵まれている環境だと思います。意思決定は自分自身も非常に悩むところで、僕の場合、自分の中でそれをやろうって決めたときは腹をくくってやります。それで検証結果が得られればいいと思っています。もし家族経営で自分に主導権が取れるなら、実験的な形で一作ごとやってみて、最終的な決断をしていく必要があると

思います。

○司会 それでは、次に販売のほう移りたいと思います。

○参加者(静岡) 浜松市で今、ミズナを生産しているものです。今は、仲卸を経由して契約栽培し、付加価値を付けて販売しています。今は仲卸の交渉で価格決定をしてもらっていますが、なかなか交渉しても価格が上がらず、今後自分でも営業をしていかないといけないと思っています。そうした場合の付加価値をどうアピールし、営業したら価格に反映されるかというものがいたら、教えていただきたい。

○参加者(静岡) 伊豆の国市内でイチゴをつくっている者です。今は全量農協に出荷していて、何代も続く農家なので、農協は無視できない。付加価値をつけた販売はニューファーマーならできると思うが、農協とのつき合い方は、どう考えているのでしょうか。

○鈴木氏 私の方も、相手によってできる、できないがあると思います。今は量販店、スーパーマーケット、外食、こだわりの食材だけ扱っている流通業者などが取引先です。スーパーとはほとんど価格交渉できませんが、こだわりのものを扱うところとは価格交渉ができます。ではどう価格交渉できるのかというと、こうしたところではストーリーを聞いてくれます。どんな思いでつくったのかと、どんなつくり方なのか、日本の農業をどんなふうに思っているのかということを一所懸命聞いてくれ、それが価格に反映されます。

それはだれでもまねできるかというとそうではなく、やはりだれに売るかということ、その選択からもう一回改めて考える必要があります。自分の言葉に耳を傾けてくれるお客さんなのか、自分の都合を一方的に押しつけてくるお客さんなのか、ここを峻別して、農家側がお客さんを選ぶ時代になってきたのだと僕は思います。

その延長の中で農協さんとのおつき合いはどうするかというとですが、僕が全国を

回って感じるのは、農協さんも明らかに変わってきてているということです。ただし、これはその地域の組合長の考え方で大きく左右されるところがあって、農協にも出していいし、自分で売り先を見つけるなら自分でやっていいよと、野放しのところもありますし、黙認してくれるところもあります。それとは逆で、わずかでもよそに出したら、出荷停止や貸付金を返せと言ってくる農協もあるので、相手を見ながらになると思います。

ただ、皆さん農協を選べないという現状は残念ながらある。大事なことは、御自身の農協が本当はどうなのかということです。例えば全く耳を貸してくれないのか、例えば3割までならよそに売ってもいいよというのか、話し合ってみたら、100%そうではないこともあります。

そういうことを、できれば一人ではなくて、みんなで力を合わせてやればよいと思います。お互いこれからの方に向かって、誠意を持って語り合えば、少しずつ道が開いていくと思います。

○松木氏 値段交渉の問題については、その前にやはり農家自身が自分の作物の原価をわかっていないという話があり、まずそこからスタートするべきだと思います。私のところでは60品目もあり、それぞれの原価が一体幾らなのかきちんと計算できていないところがうちの課題もありますが、まず、種苗代や人件費が幾らか積み上げて、これぐらい売らないともとは取れないというような、原価計算というのは出しているのではないでしょうか。そうなると次に、どれだけ付加価値をつけて交渉していくかという話になっていくのだと思います。

私のところの場合は、一部自然食品店の方ぐらいで流通業者との取引はありません。ほとんどが消費者への直売かレストラン直売なので、自分で値段を決めて交渉し、半額でないと買えないと言われたらおつき合いできないと、ある程度の自分た

ちで考える販売価格でおつき合いできるところとの間で交渉していくしかないと思います。

今、特別栽培をしているお話をですが、それでは他の特別栽培のものとどう違うのかということをまず聞いてきます。こういうしようゆ漬けができるというところが付加価値となり、100円のところを110円で買って、それを価格に転嫁して消費者にアピールしていきましょうということです。何か差別化して高い付加価値を付けて、自分で交渉していくしかないと思います。

農協とのつき合いの仕方について言えば、私の場合、地元の人間ではなく全くしがらみがないので、農協とおつき合いしなくても指差されることもなく、自由にやっています。農協との関係で悩みを持っている方が、自分のカラーを出して売りたいけど、全部自分で売らなければいけなくなるので農協を無視できないといって結構相談に来られます。

僕は、農業も普通の産業も基本的には同じだと思うのは、自分で作ったものを自分で売るということです。当たり前のことですが、そこを今までやってこなかったと思います。そこがすごく大事なことで、自分で作ったものを自分の納得できる価格で売る、それができれば農家は苦労しないと言われるかもしれません、つらくてもそこに切り込んでいかないと先はないと思います。

例えば、イチゴの価格が1キロ600円で売れていたものが500円に暴落したらどうするのか。そうなったときにどうやって自分の生活基盤を支えていくかというと、やはり自分のつくったものの価値で買ってくれるお客様を自分の手で探していくという努力を、個々の農家がやっていかないとだめな時代になるかもしれませんと思います。

○神津氏 私も個人経営の立場なので、付加価値をつけてという思いはありますが、実際、自分ではまだ全然動けていない状況です。

農協とのつき合いは、私の場合他への営業の時間を割けないという中で、私のいるイチゴ産地で農協もかなり力は入れていて、農協の販売員にお願いして、ニューファーマーの方の需要もあるということで、パックセンターを今年12月から稼働します。パックセンターでは、レギュラー商品とは別に企画した商品を市場に送り込み、農家の手取りもレギュラーの価格よりも若干取れるという形で取り組んでいます。

これからは生産者が農協を動かすくらいの組織力を持ってやっていくのも1つの考え方ではないかなと思います。私自身、個人でいろいろな方のところへ売りたいとは思いますが、現状置かれている経営の中では、やはりJAにお願いをすることが良策だと思っています。

○参加者 農業の発展を阻害する問題点が見えてきたという点についてお話しいただけないでしょうか。

○鈴木氏 1つは、資金の問題があります。例えば、一般の中小企業であれば、お金を借りる相談に行く銀行というのは10カ所でも20カ所もあります。しかし、農業に必要なお金を調達しようとするときには、農協や公庫などオフィシャルな機関はごくわずかしかありません。選択肢が少ないので、お金の調達できる可能性が低い。だから、結局資金が準備できることになり、今まで頑張ってきてあと半年分の100万の資金があれば頑張れるのに、ここでつぶれてしまうというパターンがあると思います。

○松木氏 農業の発展を阻害する問題は、言い出したきりがないぐらいあると感じています。僕は1つ重要なのは、法律の問題があると思います。

1つは農地法の問題があります。農地法自体が現状には合わなくなっています。私の住んでいる芝川町を見ても、空いている土地はいっぱいあるのに、相続した地主さんが東京や名古屋に住んでいて、そこを借りたくてもなかなか借りられない。親

戚か何かを通じて借りると、ヤミ耕作しているとオフィシャルに指摘されてしまう。

僕は農業を本当にやりたい人に土地とお金が集まるようなシステムを早急に作らないと、自給率は絶対上がらないし、遊休農地の問題は絶対解決しないと思います。潜在的に農業をやりたいっていう若者が多いですから、もっと農地法を緩和してそういう人たちにどれだけ農業の世界に入つてもらうかということはすごく大事なことだと思います。

これから農家の長男、次男だから農業をやるという時代ではないと思います。農業そのものがもっと開かれた産業になる必要がある。農地は国有の財産であり、経営資産なので、39万ヘクタールも遊休地があるということがおかしな話で、効率化していくシステムを法的に整備していくということが大事なので、政権が代わってそういう方向に流れが進んでいってほしいと淡い期待を持っています。

○神津氏 法律も含めて農政面の問題というのはかなりあると思います。政権が代わって緩和されるのかという見通しは不透明ですが、農業を阻害しているもののキーワードは農政の問題であると思います。

○司会 最後に助言者の方々から、ニューファーマーの方にエールをいただきたいと思います。

○鈴木氏 農業にしろ、新しいことをやる、1つのことをやり続けることはとても大変なことです。残念ながらまだ社会が厳しい環境にあるということは間違いないかもしれません。

たった1つだけでも継続してやり遂げることができれば、必ずその方々の未来に大きなプラスになります。最近、農林水産省の方にも呼ばれて意見を求められたりしたときに、新規参入者が何人になったと騒いでいますが、大事なことは10年後、20年後も参入者が何人続いているのかということを見ていかないといけない。

昨今、農業ブームという言い方をされて

いますが、ブームでも何でもありません。昭和の高度経済成長では、我々の生活の基礎を作る農業という仕事が世の中で随分軽んじられてきていたわけですが、今改めて農業というのはとても誇り高く、重要な仕事なのだということをぜひ理解していただいて、その前提の中でぜひ続けていただきたい。おもしろくなかったからやめたとか、もうからなかったからやめたとかということではなく、これから長く続けていけるように頑張ってほしいと思います。

○松木氏 私は、農業をやり始めて10年が経ちましたが、農業ほど楽しくて将来性があり、特殊な産業はほかにはないと思います。これから日本の農業を変えていくためには、皆さん方の若い力が必要なので、もし農業をやろうかどうか迷っている人がいたら、ぜひ飛び込んでいただきたい。自分が信じている道というのは必ず開けてくるので、自分の思うようなスタイルで既存のスタイルを打ち破って、自分の思う農業を続けていけば必ず成功すると思います。

○神津氏 皆さんの農業に対する意思の強さが、これからの自分の経営になっていくと思いますので、最初に農業に飛び込もうと思ったその意思を持ち続けることだと思います。私自身まだ発展途上で、もうかる農業よりも自分でも摸索してやっていきたいと思っています。



テーマ：育てよう！ニューファーマー（ニューファーマーの育成と支援）

グループE

助言者

- (有)あずま産直ねっと代表取締役 松村久子氏（群馬県伊勢崎市 野菜）
- JAやさと営農指導課課長 土佐秀美氏（茨城県石岡市）
- 鈴木幸雄氏（静岡県伊豆の国市 施設野菜）

司会

- 静岡県農業協同組合中央会 杉山和陽



○司会 意見交換会では、ニューファーマーを育成するための制度や、指導の仕方などを中心に進めていますのでよろしくお願いします。

○松村氏 群馬県の伊勢崎市から来た、あずま産直ねっとの松村です。私のところは新規就農者に対しての支援というのはスタートしたばかりで、2003年から研修生を受け入れ、4名が農家になりました。その中で最初の研修生が、今私のところで部長としていますが、その後、続けて入った人が独立し、今現在10名程の研修生がいます。

現在、施設1.6ヘクタールで、ミニトマトや大玉トマト、ブルームキュウリ、イチゴなどを作り、露地はその10倍程の規模で、県の特産品認証を取得した長ネギをメインに、白菜やキャベツ、カブ、ニンジンなどを除草剤を一切使わず作っています。研修生、パートさん、社員含めて40名ほどのスタッフで、農作業以外に出荷、調整作業、事務系の仕事をしています。

○土佐氏 JAやさと農協は茨城県のほぼ中央にあり、筑波山の東側の今は石岡市というところで、8つの地区が合併した八郷という地区で、中山間地で山が非常に多く、自然豊かなところです。

主産業は農業ですが、お米、ナシ、カキ、ミカン、リンゴなど、野菜や果実が何でも採れる、ある意味特色のない、特産物があ

まりないということころです。そういう中で農協では、1976年から生協等の取引も始めていて、生協産直ということでは結構な歴史を持っている農協だと思います。

昔はうちの農協でも養蚕が多くて、2ヘクタール程の地蚕飼育所の土地があったのですが、養蚕農家が減ってきて、何かできないかということで、そこを有機農場にして、新規就農者の受け入れの事業を平成11年からスタートしました。毎年1組ずつ有機農業を志す新規就農者を募集して、1人2年を期間として、茨城県の農林振興公社のニューファーマー育成事業からの助成や、農協の助成で、新規就農者を受け入れて地域に就農させるという事業を行っています。

今現在の11期生のうち、2期目の研修生は、あずま産直ネットワークさんから来た人で、1人は就農し、2年目の研修生は来年の春に地元に就農する予定です。

私のところの新規就農制度に関しては、大きく宣伝はせず、毎年1組の方を募集する形をとり、夫婦で有機農園をやりたい方を受け入れ、現在10名ほど就農していますが、脱落者は1人せず地域に定着しているので喜んでいます。今年も11月末までの募集期間でやっています。この御時世で、申し込み以外にも、ファームまで来て話を聞きたいという方が既に10組くらいいて、面接をして来年の4月ぐらいから就農します。

口コミや自分で調べ、八郷までいきなり車で来て見せてくださいという方が結構多いです。いろいろ悩みながらやっている中で、きちんと9組の方が就農し、そういう方々を中心に有機部会を立ち上げて販売をしています。研修生は、農協を通じて販売先があるということがメリットとして非常にあるという評価をいただいている。

○司会 鈴木さんは県のニューファーマーの制度を活用しながら、あずま産直ねっとさんは社員の育成も含めながら、JAやさとさんでは部会の生産者を増やしていくと、三者三様の立場で取り組まれているということですが、それぞれの方は、地域農業の活性化や農業生産力の向上というところを目的に取り組まれています。

この意見交換会のキーワードとして、1つは研修制度、2つ目は支援者のネットワーク、3つ目が研修の方法と、4つめが就農支援ということで、4つほど掲げました。

皆さんで多かったのは、①就農支援、②ネットワーク、③研修の方法、その他に人選という意見をいただいたので、そんなところから入りたいと思います。

最初に、一番多かった就農支援でお話しitadakita i 思います。

○参加者（静岡） 焼津市で最近研修生の受け入れを始めた者です。受け入れする農家での指導は、ある程度の栽培技術レベルは持っているので、あまり心配ではないのですが、やはり今は販売だと思います。私も以前は個人的にはスーパーと大規模に取り引きしてかなりメリットがありましたがあ、世の中が右肩上がりの中で、生産に特化すれば自動的に収益も増えていく時代だったので、無駄がないなと思いそちらへシフトしました。

受け入れの立場になると、今までのよう自分だけがいいという立場ではなくなり、農協組織や部会組織の中で皆さんの利益を考えないといけなくなり、大きな利益を短時間に上げるとか、目先の利益をねらって自分だけというわけにはいかなくなります。

大きな産地の中で指導的な立場になると、自分だけ一人飛び抜けて変わることはできない。これから毎年就農者が入ってくると、生産高だけではなく、ほかの産地より少しでも上のレベルで販売できないと経営が維持できないと思っていますが、何かヒントがあったら教えていただきたい。

○鈴木氏 新規就農者を受け入れた場合の販売ですが、新規就農者が作った者はそうすぐには売れない状況の中で、私たちではすべて農協の生産部会が引き受け、共同販売していくということが、一番新規就農者のもうけにつながる、手っ取り早い販売方法ではないかとやっています。

生協や直売所など、独自の販売網を作つて売るのが儲ける道ですよというわけですが、やたらにそういう隙間が空いているわけではないので難しい。新規就農がやっと自立するだけの技術を身につけて、今よりもっといい販売先を探しなさいよといつてもなかなかできません。

私のところへ来るニューファーマーの中に、東京の近郊で研修をしていて、そこではどうしてもできないのでここでやらせてほしいと来る方がいます。研修した立派な農家の方に教われば立派な作物ができるのではないかと聞くと、その農家は独自の販売ルートを持っていて、その販売ルートを他人には絶対にあげないとと言われ、その人のまねはできないということです。自分でやりますと、生産ができても販売が難しいということなのです。

私は農協の生産部会の委員長をしていて、葉菜も30年間独自でやっていて、小売や卸にも自分なりのネットワークを持っているので、自分だけやろうと思えばできます。

でもそれをしたところで規模が決まってしまうので、それよりネットワークや人脈を広く共有したほうが、より大きな産地化ができるのではないかと思い、40年間にわたり培った人脈、ネットワークをフルに公開して、その中でニューファーマーと一緒に販売部門を作り、大規模な消費地に耐える

産地を作っています。個人の小さな規模でメリットを得るのではなく、産地としての販売メリットを出すことを目指していったほうが、より大きな利益につながるだろうと私は考えています。

○松村氏 私のところは農協には一切出荷していません。自分のところから出た新規就農者の人のものは一切引き受けています。あとは地域の生産者さんのものも受け入れて一緒に販売しています。その中で新規就農者が作ったものが欲しいというところが意外とたくさんあります。ベテランの方のものも欲しいし、新規の人も欲しいというニーズがあり、行き先が多様化した形で販売しています。

○土佐氏 私の農協では、地元の農家で有機農業の方々が3分の1、何の由来もなく八郷に来て有機農業をやって独自ルートで販売の方が3分の1、それと新規就農の方でつくる部会があります。

特に生協との取引が中心となり、四季のシーズンに2回ほどに分けて計画を立て数量の把握をしています。当然、新規就農者が入ればその段階で各取引先との数字の整合性をとり、そこから過剰になるものに関しては、市場を通じたいろんな取引先との契約販売をやっているのが現状です。

当然、有機野菜なので安定生産が難しい。台風の影響で一気に果菜類が終わってしまうという状況など、不安定ということもあります。売り上げは毎年、前年を越えている状況です。有機野菜も単価は以前ほど高望みができません。ただ取引先の要望はありますので、28名の部会での量的なまとまりのメリットを生かして取り組み、1人増えても全体的に生産と販売でうまくバランスをとっている状況です。

○参加者（静岡） 生活協同組合を県内に2年前に立ち上げ、理事長をやっている者です。うちでは、安心、安全な野菜や食べ物にこだわった生協として、日本の農業のことも真剣に考え、食料自給プロジェクトというものをグループ全体で立ち上げ、

新たな産地の創造や新たなモデルづくり、新規就農者の支援体制など、自給率を上げるために日本の農業を盛り上げたいと生協サイドから真剣に取り組んでいます。

静岡でもグループを全体統合するときに、地産地消の動きが少し淘汰されてしまい、グループ全体で仕入れたものが静岡に来たり、静岡の産地から一度物流で首都圏に行って、また静岡の組合員さんに届くような形になってしまっています。もう少し地産地消を見直していくという動きがあり、地元の安心、安全なという枠が設けられていますので、そのようなところと取引をしていきたいという思いがあります。

やはり就農支援については、土地などいろいろな悩みがあると思いますが、やはり買い支える人がいるということは、大きな就農支援の1つなのかと思っています。私たち消費者は農業技術を教えることはできなくても、できた優秀なものを買い支えることはできるので、何かきっかけがつくれればと参加しています。農家だけでなく消費者も合わさり、物流や買い支えといった、力を合わせる制度づくりや地域づくりができたらしいなと思っています。

静岡でまず地産地消で盛り立て、首都圏の100万人の組合員さんに静岡のものが届けられるような未来像が描ければいいと思います。

○司会 生産農家がいくら頑張っても、消費のところとうまくながっていかないと支えられないというのはこれからの課題で、日米のFTAの問題などもある中で、どうやって消費者の方に理解していただとかというのも重要なテーマだと思います。

○参加者（埼玉） 就農相談を受けると、皆さん夢物語のような話をして一番困るのは、就農相談を受けたら次の日から農地が借りられると勘違いしてくる人がいっぱいいることです。静岡ではニューファーマーへは土地はどのようにあっせんしているのでしょうか。公社の合理化事業というのもありますが、現行の農地法では、素人に土

地を貸すというのが厳しく、その辺の問題をどうしているのか教えていただきたい。

○参加者(静岡) 静岡県では県がもとになります、ニューファーマーを受け入れる仕組みを作っています。農地の問題については、地元の受け入れ農家と市町、農協、農業委員会といった中で農地をあっせんするという形をとっています。ただ実際には受け入れ農家の皆さんに負うところが大きく、遊休農地を貸すということではなくて、地域の優良農地を貸してもらっています。

○鈴木氏 新規就農者が就農する場合、最初に直面する問題は農地です。農地を新規就農者が借りる場合、農地法の制約で、新しい農業者に対しては、国では50アール以上を借りたり、買わなければいけないとなっています。地域では知事特認で40アールや30アールになっていますが、私の同じ市の中でも、私のいる韮山地区が40アール、長岡地区や大仁地区は30アールを借りなければだめだということになっています。静岡県の場合、「がんばる新農業人支援事業」で1年間研修をすると、知事特認で農業者として認めてもらっていて、その者に関しては、下限面積を割っても貸せるということに制度上なっています。しかし、いざ土地を借りようという場合、新しく来た者には空いている土地も貸せません。なぜなら、土地を持っている地主さんが農地を農業用に使う道具だとは思わず、資産だと思っているからです。自分の資産を見ず知らずの者には貸したくないし、私たちのように施設を建てて永久に帰ってこないだろうという気持ちが強いわけです。

そういう中で私のところでは、ほとんどの農地を私が地主に当たります。私は農協の役員も10年ほど、市の議員や農業委員も10数年していますので、あなたのこの土地は、農業振興地の青地で、将来線引きの見直しはありませんというようなことを言って地主を説得します。

この土地はあと10年、15年は農地のままなので、あなたが70歳、80歳で米を作

っていても、8俵か9俵で10アール当たり10万円ぐらいしかならないのだから、私が全部10万円出すので貸してくれませんかと言って、一人一人当たります。3分の1ぐらいしか同意してくれませんので、1町歩を借りる場合は3町歩ぐらい当たりますが、最近はかなり変わってきて、1町歩借りるのに1町歩当たれば貸してくれるようになってきました。もう米は高くならないし、農地政策も変わらない、政権交代も行われた状況になり、最近では借りてくれませんかという人もかなり多い。10万円出すのなら今貸したほうがいいと私のところへどんどん土地が集まります。伊豆の国市では700町歩ありますが、そのうち400町歩ぐらいが私の水田みたいに思っています。

そのかわり私の頭の中には、田んぼが誰のものか、家族の状況、貸し借りの状況など、農地の情報と地図が全部入っています。

そういう中で当たるので、ほぼ100%貸してくれます。その土地を新規就農者にあっせんします。そういう者がいないとなかなか難しい。農地法をクリアした上で、さらに資産として考えている土地の農地を借りるというのは、非常に難しい。したがって制度を早く作って、市でもそういった農地を貸し出すような方向を模索してくれないかと、市議会でも質問したのですが、市ではそういう個人的なことはやらないので、今までどおり受け入れ農家でやってくださいという回答でした。なかなかいい名案がありませんが、新規就農者は誰かそういう人にお手伝いをしてもらうしかありません。

○参加者 昨年から新規就農支援施設で就農を支援している者ですが、研修でしっかり1年学んでやれば、市や農業委員会も認めて認定就農者になり、小さい面積の土地も借りられるということで、制度上はなっています。土地については、最終的には地主さんとの問題があるので、本人がしっかりしていても地主さんは貸してくれないと、ハウスだとダメだとかいうことがあるので、農協が借りて、それを農家に貸

すという形を全部とっています。実際の交渉はやはり地元の有力者の方に面倒を見てもらって、研修生が本当にその後やってくれるかどうかというのを見きわめた上でやっています。

○土佐氏 やさとのほうでは、やはり同じで地主さんとの話し合いです。最初に研修を始めた方々が個人でいきなり貸してくれって言ったら、10年前の当時は大変な借地料を取られたそうです。でも、その金額が妥当なのだろうなと思って払っていたのに、実は普通はもっと低い金額を払っていることを知って、結構苦労したようです。

また、有機栽培ということで、慣行の野菜のつくり方と違い、3年間は無農薬と有機肥料ということなので、土地の貸し借りの部分でどうしても法律に絡んでしまいます。そのため地元で有機農業をやっている方を頼っていくのが一番多い。人々の人達がどこかの土地を借りて、間に合わなくなった土地を新規就農者が借りるということが多く、新規就農生の中でも連携ができて、先輩の研修生から借りている土地を使わせてもらうという話にもなります。もう10年以上経って、その方々は地域に根づき、そのネットワークで土地を借りていくということが今一番多くなっています。

ただ部会等で土地を貸してほしいという話をすると、返ってくる言葉は、独自で有機農業をしているところに貸したけど、逆に荒らされてしまった、いつ畠に来ているかわからないとおっしゃる方々が結構いて、そうした人達と農協の研修生を全部一緒に見られ、荒れているから貸すのに、逆に荒らされてしまうのでよそ者には貸さたくないという話があります。また、地域の草刈りでも、今回うちが刈ったからこの次は隣が刈るんだとかいったお互い暗黙の中でのやりとりがあるのに、そういうルールを無視して、自分が作るところだけ草刈りてしまい、もう貸さたくないといったトラブルもあるようです。基本的には農協の研修生という、農協という名前があるので地

元の方も協力者が多いということです。

○松村氏 私のところでは、最初に就農した人には私のところの土地を貸して、施設は親戚が建てたハウスを使ってもらいました。それ以外の土地もうちへ出荷している生産者の人が地域ぐるみで受け入れて、若い人が入ってきたことを喜んで、どんどん使ってくれという形でしてもらっていますので、今のところは土地にはそんなに見つけるのは大変ではありません。

私のところは新興住宅地で、新住民と今までの農家が混住化した地域なので、畠も宅地の間に畠があり、圃場も100力所以上あります。今は高齢化が進んでいて、インターネットでうちの畠を使ってくださいとメールがたくさん来るようになりました。

この地域は若い子が多い反面、農業をする若い人はいないので、就農する人に対しては非常に温かい目を向けてくれています。

○司会 次に研修の制度に話題を変えます。静岡県以外でも、こんな仕組みの研修制度・支援制度をつくってやっていますということがあれば、発表いただきたい。

○参加者（長野） 長野県では里親研修制度というのをやっていて、新しく農業を始めたいという方に親身になってお世話する農家さんを、里親農家ということで登録をしています。静岡県の場合は農業経営士ということになりますが、長野県にも農業経営士制度があり、そういう方たちが担い手を育てていくような意識もあって、地域の中核となる農家の方に里親農家さんということで、登録してもらっています。

就農相談の中で、やりたい作物に合う里親農家さんと引き合わせて、お互いやろうかという話になったときに研修制度を使い、十分な技術を得てもらうために、最低2年間の研修をその里親農家のところでやって育てていきます。里親農家の役割は、やはり就農する農地の心配や、地域の中で溶け込んでいくような生活支援で、新規参入者がうまく農業をやっていくようお世話をしています。5、6年前から始まり、

200名ほど里親研修を受けて就農された方がいる状況です。

先程の話で、ミニトマトで10アール10万円の借地料にびっくりしましたが、長野県だと農業委員会の取り決めでは10アール2万円程度です。就農するための金銭的な助成制度について教えていただきたい。

○参加者(静岡) 静岡県ではがんばる新農業人支援事業というものをやっています。まずは研修生を募集し、現地見学会などをやりながら、県や市の職員、受け入れ農家、農協の職員で面接選考会をやります。そのときに、その人が本当に農業を続けていく気があるのか、農業に対する意欲や今までの経歴などを含めて面接するわけですが、その中で一番重要なことは、ある程度の自己資金があるかということを最近はかなり言っていて、そうしたところが100%の就農率につながっているところもあります。その後、受け入れ農家で実地研修を1年間やるといった形で進められています。

研修後は就農支援として、新規就農者の認定や就農支援資金の貸付、その間に農地の確保をして就農してニューファーマーが誕生していくという仕組みになっています。

最初のこの制度が始まったときは、研修は研修、就農は就農という分け方をしていたので、研修は受けてもその後やめてしまう人も出していましたが、今は最初の段階の選考会にかなり重点を置いて行っています。各地域の受入部会という支援組織があり、そちらに助成をして、そこから受入農家に助成がいくという流れです。

○鈴木氏 2年間の研修の頃は、県から5万円が研修支援資金として、受入農家へ来て、それに受入農家が5万円を足して、研修生に月10万円を就農支援資金として出していました。それが県の予算が難しいので2年間が1年間になりました。今度は県が研修生1人当たり50万円を受け入れ農家へ支援資金として助成し、受入農家は70万円を補足して、1ヶ月10万円ずつ1年間で120万円をニューファーマーに出します。

○参加者(静岡) 静岡県農業振興基金協会では県や農業団体にまだ体力があった時代に40億円の基金を積み立て、その金利で毎年県内のいろんな農業農村の振興、農業の活性化に関する助成事業を年間約5,000万円行っています。その中で、ニューファーマーに関する助成事業として県の事業に該当しないものの補足として、1人の研修生に対して30万の支援制度を実施し、今年は4人を助成しています。

○参加者(岐阜) 当県でも研修施設をつくって昨年から始めていますが、いろいろ研修制度がある中で、農家での研修と学校みたいなところでの研修とで若干違うと思います。本当は農家さんにやってもらいたい部分もありますが、数が多くてやれないという状況があり、特にイチゴなどでは研修生、就農者も増えてきています。その中で一番思うのは、どういうふうに農業の厳しさを教えていくのかというところで、何かあれば教えていただきたい。

○鈴木氏 今まで農家の跡取りを研修に受け入れる場合は、農業技術だけ教えればさほど責任はないということでしたが、新規参入者が就農していくためには、その人の生活全部を自分が補わなければならないということで、夫婦2人で子どもがいる場合の最低生活資金は幾ら要るだろうかと考えるわけです。そういう場合、最低生活をしていくにも500万円になるので、500万円を就農直後に所得として上げられるような農業経営を始めさせると、その後、5年以内に1,000万円ぐらいまであげられるような規模拡大をするような就農計画を立てさせる。それに向かって必要な経営ノウハウ、技術、そういうものを、その基礎を1年間の研修中にまず教え込みます。

しかし、基礎を教えて就農してもすぐにできるわけではないので、私が5分か10分で行ける場所にすべて就農してもらっています。したがって就農後も研修の延長のようなもので、間違いがあればすぐそれを直させる。そして最低でも500万円の所得を保

証するという、そういう覚悟で研修後もずっと面倒見てきています。もう長い人は10年ぐらい私の近くでやっていて、既に1,000万円を超えたという者もいます。

だからニューファーマーを受け入れる場合は、その人の生活を保障するというような覚悟で受け入れなければ、まともに育たない。昔は空気がいいとか、人のわづらわしさがないといって農業をやりたいと来た者が多かったのですが、そういう考えでは農業者として成功できない。だから私はニューファーマーを受け入れる場合のモットーとして、もうかる農業ということをまずテーマとして念頭に掲げてやっています。

このため、研修では、作業も人より10分遅れればそれだけロスになって、もうからないんだよと、だからすべて同じ作業やるにも早くやれと、もうかる農業を徹底的に教え込みます。それ以前に、確実に正確にやれ、正確にやるには基礎が必要だということです。まず研修生が入ったときに、正確に早く、それでもうかる農業、これを基本的テーマとしてみっちり教え込みます。

○村松氏 鈴木さんのお話にすべてが集約されていると思いますが、私はそれプラス、心の面があると思います。うちの場合は、大学を卒業したてか、営業やIT関係、省庁に入ったけれどもっていうパターンで来る若い人が多い。その中で、どんな仕事でも大変さはあるわけですが、農業の楽しさ、農業のやりがいを最初に教えてあげたいと思って接しています。

又、食プラス環境を考えてどうしても農業にかかわりたいという気持ちで来ている人がほとんどなので、食べたときの感動、種をまいてそれが育ち、花が咲いて実がなったときの育っていく過程の感動とか、そういうものを教えていきたい。

うちは自社で作っている30品目の野菜で規格外のものを、貰いの人に給食としてつくってもらい、お昼と夜食べています。そういう中でも野菜もただ食べるではなくて手をかけるとこんなにおいしいのとか

とか、生活していく上でのお金のことなどを教えるのが、女の社長のいい点かなと思っています。

どうしても初めてのところへ来てわからないことだらけで、体も疲れるし、夏は暑い、冬は寒いという仕事なので、来ている子たちみんなに一日一言は必ず会話をして、モチベーションを下げないようにする気遣いをしてつき合っています。

私のところの場合、入ってくる前に1週間は必ず体験してもらっています。それでできるかどうかをお互いに見きわめて研修に入り、覚悟をして来ていますので、そういった点は心配ありません。それと、私のところでは研修中に500万円貯めてから出なさいということで、3年くらいは最低かかるような形で研修をしています。

○土佐氏 私のほうは、2年間の研修として、いきなり4月から研修に入ります。1年目から年間で196万、そのうち農協で支払っている部分の96万は最終的に返してもらいますが、これまでの研修生で払えなかった方はいません。逆に言えばしっかり1年目から販売ができるので、1年目から収入があります。ただ慣行の農業と有機農業では金額のベースが若干違い、いきなり500万円、300万円稼げるかというのはなかなか難しく、手作業でやりますので、売り上げでそこまで望むのには規模拡大が相当大変です。ただ、それなりに金額は稼げるようになっています。

研修生のOBを研修生の指南役として、週に1回は必ずそのOBの方のところで勉強するという体制づくりをして、また部会は販売や生産指導といったグループに分かれていますので、そういう指導を仰ぎながら、研修生に指導をしています。農協自体が直接は絡みませんが、その研修生の同じ悩みを先輩方が聞きながらいろんなサポートをしているというのが現状です。農協はあくまでも、トラクターを買ったときの農業資金の手続とか側面的にサポートをしています。

グループF

助言者

- (株)生産者連合デコポン代表取締役 井尻 弘氏 (千葉県成田市 青果販売)
- 豊田市農ライフ創生センター所長 安藤賢治氏 (愛知県豊田市)
- 水野 薫氏 (静岡県掛川市 イチゴ)

司会

- 静岡県産業部こめ室 望月利英



○司会 それではまず初めに、助言者の方から御紹介をお願いします。

○井尻氏 千葉県の成田市の生産者連合デコポンといいます。

私どもは成田を中心に 11 市町村にまたがり、約 80 軒の農家と一緒に生産活動をやり、10 億円の売上げの約 4 割が有機野菜、6 割は減農薬・特別栽培です。その中で私は日本一のイチジク農家を目指しています。

デコポンという会社の特徴の 1 つは海外輸出で、14 年前から始めています。あと農消資本会社という形の株式会社にして、一般消費者が出資して、野菜による配当金システムを 5 年前に始めたところ、日本で第 1 号の農消資本会社と言われています。

研修生のシステムは、11 年前から 50 名程を受け入れ、現在 17 名が独立しているほか、社員 12 名のうち約 6 名は研修生を卒業した者です。

11 年前に私どもが研修制度を取り入れた一番の理由は、実は優秀な社員の確保でした。2 番目は、これからは本当にやりたい人間、それは他産業の人でもいいから農業参入してほしいという想いでいた。なかなか農業という産業は、農家に生まれないとできない、だから農業という産業は盛り上がりなかつたのだとずっと思っていました。

日本の農業が盛り上がらない理由は大きく挙げると 3 つあります。1 つは、価格決

定権がないことで、こんな産業がうまくいくはずがない。2 番目は、外見重視の規格で農家は大変苦しんでいるということです。どれだけ農薬をいっぱい使わないといけないのか、どれだけ出荷の手間がかかっているかということです。3 番目が世襲制という部分です。農家の長男しかできない、農家に生まれないと農業という産業に就けない、逆に言うと農家の長男で生まれたら、農業をやりたくなくても継がなければいけない。いやいややる産業、やりたい人が本当にできない産業がうまくいくわけがないので、これを変えたいと思い、11 年前から研修制度を始めました。

デコポンの基本は農業を楽しくすることです。それを発信していきたいなと思い、千葉県で頑張っています。

○安藤氏 私どもの豊田市は、昨年 11 月からのトヨタ・ショックから非常に厳しい財政に転落しましたけど、私どもの就農支援事業については現状維持で、これからもやっていけということで残っています。

私のところは、主にトヨタ自動車関連の定年退職者に、遊休農地を与えて、第 2 の就労の場、生きがい対策というようなことを目的の中心に始めてきたところですが、このごろは定年退職者以外の若い方が研修所のへ入り、中には 1 人で 1 町歩以上の土地をあっせんし、スイカやナスで 600 万円

以上の収入を上げる若者もいます。それから、定年退職された女性の方では、退職金を全部イチゴにつぎ込み、高設のイチゴで、やはり600万円近い収入をあげています。

私のところは、2年間の研修後、農地法の適用除外により、希望があれば1反以上の農地をあっせんするという仕組みを持っています。遊休農地を活用し、今までに就農した171人のうち、新規就農が98人、定年帰農が40人、農家への援農が13名と、就農率88%という実績を持っています。

○水野氏 私は昭和19年の生まれで、今年めでたく農業者年金と国民年金の受給対象者となり、今後は少し生活を変えようかと思っています。

もともと農家の長男でしたが、父親と意見が合わず、ほかの世界に行こうと思ったところ、大学受験で浪人時代している間に父親が死んでしまったので農業に入ったと、動機は良くはありませんでした。

今は掛川市となった大東町というのは太平洋岸に面し、昭和38年から全町で農業改善事業に着手したり、集落営農がスタートしていて、2年程トラクターに乗ったり、通信教育等もやっていましたが、それも飽きてしまっていました。その頃、国政では農家の次男、三男をどうしたらいいかというのが重要な課題となり、そうした人をアメリカに3年間送るという短農制度というのが昭和38年頃つぶれ、その後、農林水産省と外務省とで研修制度を作り、その1回生としてアメリカに2年研修に行きました。

研修から帰り、当初専門は米でしたが、アメリカの農業を見たら、ちょっとまずいなという思いになり、すぐ施設園芸に転換し、キュウリとトマトを始め。もともとやっていた福羽イチゴや集落営農もやりながら、途中からイチゴとメロンに切り替え、現在、イチゴだけで85アールを栽培しています。また3反の苗場については、研修生の苗場として活用しています。先ほど露地で稼ぐという話でしたが、イチゴは85アールで、5,500から6,000万円ぐらいです。

自分がかつてアメリカに研修に行き、話もわからない者を2年間、向こうの人は丁寧に扱ってくれたことのお礼の意味もあり、帰国後すぐに国内外問わず研修生を受け始め、県のニューファーマー制度ができてからは、そちらにこだわってやっています。

現在、20年ぐらい経ちますが、最初の人は脱走したりして、就農者は90%ぐらいです。研修生を直接で選ぶときに、1つは本当に農業をやる気があること。絶対ぶれないこと、そういうところを中心みて、基本的には1年間の研修の後はみずから農業経営者になってもらい、あの経営はその人の考え方で行ってもらっています。

戦後の日本で、第1次産業から多くの人が2次、3次産業に流れ、我が国の経済を成長させてきたというのは、間違いではないと思いますが、第1次産業がこういう時代となり、今度は逆に、2次、3次から農業に興味のある人に参画してもらう、そういう農業を醸成すべきであると思います。

○参加者(岐阜県) 岐阜県の農業公社で新規就農の窓口をやっています。今の井尻さんとトップリバーの嶋崎さんの共通点で、農業者には価格決定権がないというところについてお聞きしたい。私も新規就農の方から相談を受けて言われることは農協との関係です。井尻さんも流通に疑問を感じたということですが、岐阜県は中山間地域が多く、どうしても農協に頼らざるを得ないです。自分で流通ルートをたくさん持つてできる人はすばらしいと思いますが、農協の組織をどう考えているのか伺いたい。

○井尻氏 私がなぜ生産者連合をつくったかというと、日本の農業の一番の課題が、つくることよりも売ることにあると思ったからです。流通に力を入れた活動をしなくてはだめだと思ったからです。逆に後半の質問に返して言うと、JAという組織で、売る力のない農家をまとめているのであれば、JAも売るほうにかなり組織力をシフトしないといけないと思います。

ただ、価格決定をするためには、特徴や

付加価値がなければダメです。だから、私どもは有機野菜ないし特別栽培というところを1つの付加価値として取り組んでいます。生産者原価はもちろんある程度決めますが、そのベースは再生産価格か原価計算の上に基づいています。生産者がどんどん規模拡大したい、再生産したいという価格として決まっています。だから、そのためには何か安全性や品種の選定などの付加価値をつけることで、価格が逆に大きく変わるとか、その何かを考える必要があります。

個人個人が売る力を持つのはベストですが、できないのなら、組織力を生かして売ることに力を注ぐしかないと思います。さらには、種からまいて野菜を収穫するだけが農業ではないし、付加価値をつけるという意味では、例えば山間地であるほど青果の加工品に取り組む必要があると思います。私はちょうど18年前、30歳のときに公務員をやめたのですが、やはり日本の農業の一番の課題は、価格決定権がなく、外見だけで評価される、世襲制となっているところで、これを改善しなければだめだと思ったからです。外見に左右されない農産物をつくるために、農協と市場を抜きました。それは単なる途中のコストの問題ではなく、市場という組織が入ると外見でしか評価しないからです。市場評価の基本は、ロット、量とかで、それで勝負したのでは勝てないと思ったからです。外見で評価される今の日本の市場のシステムでは、農家は所得向上にはつながらないという1つの判断です。

○水野氏 アメリカの研修から帰り、今の日本の農家が一番苦しんでいると感じたのは、流通システムが複雑多岐で途中マージンが多いところでした。そこで帰ってきた仲間で、生産者直販センターというのを資本金5、6百万円ぐらいで東京に立ち上げ、約1年間やりました。

それで、愛媛のミカンを調達して一気に売りまくって稼ごうと、野菜等を集めてトラックで露天商のようなこともやりましたが、ほとんど赤字ギリギリぐらいでした。

ミカンも雨などで売れ残り、赤字を背負つてしまいました。なかなか皆さんにつくったものを本当に安定的に消費者に回していくには、ただそれだけでは難しいかなとその頃は思いました。

今の研修生制度は、地域連絡会という農協や行政が絡んだ形で進められていて、イチゴのノウハウを勉強していいところだけ取って逃げるのではなくて、イチゴの産地として量もあるので、新規就農者は共販に入り、京浜地方にも出荷しています。

市場や農協が外見だけで物を決めているわけではなくて、スーパーのバイヤーさんと生産者とで常にやりとりして、市場はその間で仲介するシステムでやっていて、それなりの価格交渉をしています。農業の基本の1つは、きちんと生産ができることが前提で、それから流通にも手を出すことだろうと思います。

○参加者 私達では、すべて系統種、技術指導もすべて農協に厄介になっています。レベルが低いのは産直店のもので、そちらも農協で全部引き受けるようになってしまっていますが、農薬の使用基準であるとかは厳しくチェックさせてもらっています。

○参加者（三重） 三重県で普及指導員をしている者ですが、静岡県のニューファーマー養成制度で、研修生の就農率が非常に高いというお話しでしたが、実際に応募してきた研修生さんが面接選考会を通るのはどれぐらいなのでしょうか。

○水野氏 この制度ができた平成4、5年の頃は、農業高校が普通高校に変わり、県の農林短期大学校や大学、農業高校を出した人がほとんど就農しなかった時期でした。当時、農業以外の青年が、僕は農業をやってみたいがどうすればいいのかという問い合わせが年に200件ぐらい2、3年続けていたことも背景にあり、研修制度がスタートしました。当時10人ぐらいの県の予算枠があり、40人ぐらいの応募者から半分ぐらいを書類で落とし、残りを面接して、20人ぐらい合格

通知を出しました。受け入れ農家のメンバー表があつて、その中から自分の好きなところと直接交渉していいとやつたのですが、就農率が60%と悪く、県議会でも就農率が悪いと指摘されてしまう状況でした。

そこで、5、6年前から研修制度を1年制へと変えて、研修生は受け入れ農家が完全に面倒見るという形になりました。研修希望者は、第1希望、第2希望と出してもらいますが、面接で見込のない人ははねてしまふので就農率が100%になっています。

もう1点、以前はいきなり研修に入ったため途中でリタイアする人が多かったので、今度は事前研修を行うようになり、2カ月ぐらい適性をみています。

希望者は就職して10年ぐらいの人で、学歴も高く、自分の行き先がもう見えているような方が多いようです。平成21年度は45名の応募があり、実際に面接を受けたのは35名、合格者が県の制度が10人、市町の制度5人で15名と3分の1の合格率です。

○参加者（石川） どこの県でも一緒ですが、農業の後継者をどう確保していくというの大きな課題だと思います。そんな中で、45名も手を挙げてきたのに15名しか採らないというのは残念な結果ではないかと思います。全部受け入れて、その中からうまく定着するような策も必要だと思います。私の県では直営で8名の研修をやっていますが、県知事から言わせれば、なぜ選考で落としたのかということを厳しく言われ、せっかく来たなら受け入れを15名ぐらいに増やしてやるという話もあります。

○参加者（静岡） 我々も同じ気持ちです。この研修システムでは、地域で受け入れてもらい、地域が面倒見て農地まであっせんしてもらっています。そういう態勢ができるところは県内でも4カ所しかないので、それを県内全域の産地に広げたいと、必死にやっていて、10人の枠をもっと増やしていきたいという気持ちはあります。ただ、受け入れる側の準備がそこまでできていないというところもあります。

○水野氏 静岡県では、県の制度で10人の枠となっているほか、市町村でも、本当に地域の担い手が必要ならば市町村単独でも制度をつくるべきであると、掛川市や御前崎市、伊豆の国市であわせて5名の枠があり、トータルで15名となっています。

応募するほとんどの人は情熱的に農業をやりたくてという連中ばかりなので、合格させてあげたいという思いはあります。

○井尻氏 県の予算があればいくらでも採用したいのですが、今はデコポンの会社では自己負担でやいます。我が社では「新・農業人フェア」に年に1、2回出ますが、1回あたり8名から10名が希望してきます。トップリバーさんなどは100名来て、採用して帰るのは1人とか聞いていますが、私のところも面接で1、2名を毎年採ります。自己負担が多くて8名は受けられないこともありますが、やはり成功する見込みのない人はだいたいわかります。もちろんわからない人もいますが、一日農作業させたりすると大体わかります。

でも、やはり農家自身が苦しい時に、志も中途半端あまり能力がないだろうとわかる人をこの世界に引っ張ってやるのは、かえって不幸を招くと思いますので、ここは厳しくやつたほうが私はいいと思っています。農業はこれからおもしろいとは言いますが、現実は厳しいぞ、土地や機械も全部持っている農家でも平均年収200万程度だぞと言います。家族4人が働いて、大体1人分のサラリーマン所得なのが現実だよといいます。簡単に農業の世界に入るのは危険だし、入りたいなら、今の農家の2倍ぐらい頑張る覚悟がないと絶対つまらないとおどします。すると、厳しいから遠慮しますと、半分は逃げてしまいます。

確かにやる気のある人は欲しいので行政支援があれば、私ももっとやつたらいいと思いますし、10万円もらえるなら全部採用してしまいたいくらいです。

○参加者（長野） 私は長野県の普及指導員をしている者です。

静岡県の制度の中で、研修生が100%就農されているということですが、途中やめてしまうということはないのでしょうか。

○水野氏 一番初めの研修生は、県から頼まれて引き受けたことにしたのですが、失敗したのは、彼が極めて潔癖性で、無農薬、有機栽培にこだわっていたことです。研修中に普通の農業経営ができるよう指導していたのですが、研修が終わってメロンを始めたところ、何も農薬をまかないのでうまくいかなくなり、結局最後はどこかへ消えてしまった。こういう例はときどきありますし、初めの頃の研修生の中には経営そのものに失敗している人も時々います。15年前の研修生の希望者の半分ぐらいは、切り花、特にバラが非常に人気があったのですが、だんだん変わった、今はほとんど野菜しか受け付けていません。

それから、土地利用型農業は非常に難しい。十分な経営ができるような広大な農地をあっせんするのが極めて難しい。となると小さい面積で集約的にできるのは野菜ぐらいしかなく、今はトマトとイチゴをやっています。静岡県はメロンの産地ですが、メロンは今非常にきついし、他は果樹ぐらいに絞られてしまいます。これまで研修後に就農しなかった人は、家の事情で帰らなければならなかつた人や、奥さんの反対を受けたという2名ぐらいです。

○参加者(鳥取県) 鳥取県で、昨年まで普及員、今年から県庁で新規就農の仕事をやっている者です。

今年から、鳥取県でも県の農業開発公社で、年間30人の研修生を雇い入れて、農業法人等に派遣し、1年間研修をしてもらう事業を始め、現在1期生が15名入っています。研修後にすぐやめてしまう方も多いということで、2ヶ月をトライアル期間として契約を別にしてやり始めたところです。今年は38名の応募者から、選考、面接で15名に絞りましたが、既に2人がリタイアしていて、トライアル期間後の更新を悩んでいる方もいます。トライアル期間を設け

たので、本人が希望すればいつでもやめられるという選択のチャンスを設けています。事前体験はできれば設けたほうがいいと思っています。

「新・農業人フェア」などに来る方で、鳥取県に来たこともないし、農業を全くやったことがないという方が興味を示してくれ、県で企画する視察研修に参加を促したりしていますが、やはり農業法人などで1回体験し、そこである程度判断するほうが、お互いいいのではないかと思います。

国や県の支援があれば研修を受け入れ、もっと雇いたいというお話しがありました。現在国の農の雇用事業があったり、うちの県では、給料ということで研修費用の上乗せを別枠でやってたりしています。

農家の後継者でやりたくないともやるという形よりは、これからはやりたくて能力がある人がやるというのが成功への近道だろうという共通認識はできてきてています。農業法人等で研修し、それから農業法人の経営に参画する方もあれば、独立を志向する方もいるというふうに、そうした受け入れの農業法人が県内でも増えることを望んでいます。そのためにはどういう支援が必要のかお聞かせいただきたい。

○井尻氏 私は1週間程度の企業インターンシップの体験をどんどん積極的にやるのが一番いいと思います。何となく農業をやりたい人はいっぱいいますが、理想だけで農業の世界に入ったら絶対に失敗しますので、彼らには理想と現実のギャップを埋めるために、ワンクッション、ツーキッションの体験が必要だと思います。私は行政で2泊3日ぐらいの短期体験をやってもらい、農業がおもしろいとか、確信を持たせてあげて、その後に2、3ヶ月のトライアルがあるのかなと思います。

個人でも立派な農家の方で指導できる人なら、個人でもいいのかなと思いますが、農業法人が理想的です。でも、このワンクッション、ツーキッションの体験は、行政の仕事としてやるのが一番いい、特に大学

生のインターンシップなどはどんどんやつたらいいと思います。

○水野氏 静岡県の場合、今のニューファーマー制度以外に、海外を含め多くの研修生を受け入れているし、行政が担い手を考えるときの1つとしてこの制度があるということは理解してもらいたいと思います。決して行政が金を出すからこの制度をやっているわけではなく、農業経営士会のメンバーが、このままの就農率では困るから県ともタイアップしてやりましょうということでスタートしたわけです。

日本の中にも農業の考え方いろいろあっていいと思います。今日発表していただいた方の考え方も一部必要だし、ほかの考え方もあるって、1人の人間が偉そうに日本の農業はこうだと言えるようなときではない。ですからいろんなタイプの農業があっていいと思います。農地をフリーにしてしまうと、大手企業が一発で日本の農地を買えてしまうわけで、それではまずいので規制を設けたことで、新規参入がしにくいシステムをとっていますが、それではもういけないだろうと変わりつつあることも事実です。

○参加者（岩手） 岩手県の農業公社で就農相談をやっているものです。新規就農希望者を農業法人にあっせんしたり、自分で独立してやりたいという方がたくさん来られますが、行き着く先はやはり農地です。農地が余っていると言いながら、実際にはなかなか表に出てこないという実態があり、あっせんをどう仕組みとして作っていったらいいのか教えていただきたい。

○安藤氏 農業委員会や農業会議は、農地のデータをかなり持っていて、その中の遊休農地というのをあっせんしていく話があります。私どものところは、既にデータはすべて農業委員会から出してもらい、その中で生徒と相談して場所を探していくますので、あっせん率も非常に高い。国に任せてもだめだと思います。

○水野氏 静岡の場合には、完全に受け

入れ農家のさじかげんにかかっていて、役所や農協など第三者が入っても難しく、仮に耕作放棄地だったとしても、そう簡単には貸せないと思います。特にどこの者だかわからない人にはほとんど無理です。受け入れ農家というのは、その地域でそれなりの顔と実績、信用度もあるので、何とか貸してやってほしいと、最後は義理と人情の世界でやっていて、99%は受け入れ農家のあっせんです。その後の法的にクリアしなければいけないものは農協や農業委員会にお願いするというかたちです。

それと、簡単に遊休農地を貸しに出すと思うと大間違いで、それぞれに思い入れと理屈があると思います。私の地区では150町歩の水田を1つの農業法人にまとめましたが、10年前に1反当たり3万程度で貸したからできました。

研修を受け入れるだけなら簡単な話で、2、3ヶ月程度でやる大学や農業高校の研修生は、研修後に「優」と書いてあげればいいので一番簡単です。しかし他の仕事を捨てて農業をやると参入した人達は、研修を受けたら絶対「優秀」でなければダメです。成績が良くないと経営はできません。受け入れ農家の責任で、1年間研修やったら必ず必ず独立させることです。それができない受け入れ農家はやめたほうがいい。その研修生が本当に研修を通じて一人前の農業人になれるかっていうのが問題です。

僕はこういう制度をもっと全国各地に広げるべきだと思っていて、もうやらないからいいという時代ではないと思います。あの問題としては資金です。また、研修生の3分の1は独身なので、高齢者の独身が増えていく問題をどうするか、住居をどうするかといったところが課題です。

イチゴの場合に、最低5反で1ヵ所をあっせんしていますが、なかなかまとまらないので、スタートは最低イチゴ2反と言っています。2反だと1,000万円売り上げたら500万円の所得という勘定になりますが、将来は3,000万円ぐらいになるように5反

ぐらいまで世話をあげたい。もうじきやめそうな農家の隣を見つければ5年の中には5反ぐらいに増やせる。最低1力所5反ないと今のイチゴの経営はできません。それだけの農地を見つけるために、個人も受け入れ農家も行政も農協も農業委員会も、情報をいっぱい提供して、農地をあっせんしていくシステムを組まないとダメだろうと思います。

○参加者(岐阜) 岐阜県もイチゴを新規の人に一番勧めやすいのですが、「ルンルンリッチ」という方式ですと、1反1,000万円、2反ですとその倍かかります。そうすると自己資金1,000万円ぐらい持っていないと無理かなという思いがあります。

○水野氏 静岡県の研修制度では、面接のとき採点表があり、親の同意や動機、資金という欄があり、点数評価をしていて、資金のない人は点数が取れない。実際には4、5百万円程度あればいいところという感じです。

最近、資金がなくて土耕栽培から入る人がいます。でも、トータルでどちらの勘定がいいかというと、土耕だとトラックや管理機など初期投資がかかるけども、高設栽培なら手と足があれば何とかなるので、どちらがいいかというのは何とも言えない。いずれにしても研修の期間とスタートまでの資金で何とか食いつなげればいい。

○司会 最後に皆さん今回の事例発表や意見交換会までの段階で、満足されたかどうかお聞きします。

皆さん全員マルで、大きなマルをいただきありがとうございました。これから農業をやりたい方や研修中の方、助言者に感想をお聞きし、終わりにしたいと思います。

○参加者(静岡) 浜松市でミカンの研修を受けている者です。今日の皆さんの研修生に対する思いや強さを改めて知ることができ、今後より一層取り組んでいかないといけないと痛感しました。

○参加者(神奈川) 私は会社で農業をやりたいと考えています。自分としては、一

生涯の仕事として農業は絶対に今後伸びると信じて、やろうと決意しながら情報収集や体験などをしています。今は茅ヶ崎で段ボール工場を営んでいますが、隣に畠などあり、当然借りるのは大変だと思いますが、そこで恒常を50年ぐらいやっていて、懇意にさせていただいているので、そういう中で畠をやって人を育てたり、地域で農業をどんどん広げていきたいと思います。

○井尻氏 私は、研修生を育て上げる農家の育成こそ、行政の仕事だと思います。育てる人間を育てることがこれからのキーポイントで、こうした人材を各市町村に数人ずつ作っていきたいです。

○安藤氏 私が実感するのは、あっせんして就農にさせた後のアフターフォローをどうするかです。特に、農地の分配などで地域とのいろんなあづれきがあるので、当然それはあっせんした私どもが面倒を見るといった仕事もかなりあります。ただ、新しく農業に就かれる方については、信頼関係、約束事は必ず守ることが大事で、特に農家の方は義理堅いので時間を守るといったことなどきちんとしていただきたい。

○水野氏 静岡県の場合には、農業経営士会の中で50人ぐらいの興味のあるグループを中心に研修生を受け入れるというシステムの中でやっていますので、人材の問題はそんなに気にしていませんが、僕はやはり優秀な農家になってもらいたいと同時に、やはり地域を愛する、地域の担い手になってほしいというのを基準に研修生の選考をしているつもりです。農業というのは、水の問題にしても、空気も光も排水も道路もほとんど共有していきますので、自分だけ良ければいいという理屈ではいけない、地域に本当に溶け込んで、頑張れる人でないと、僕はやめたほうがいいと思います。



情報交流会は、県内外から約200人のニューファーマー等の参加により、「ホテルサンバレー富士見」にて盛大に開催されました。

交流会の開催に当たり、農業に関わりの深い加工業界や流通業界、小売業界の第一線で活躍されている方をゲストにお招きし、ニューファーマーを始めとする農業者の皆様に、応援メッセージをいただきました。引き続き、会場内では活発な情報交換が行われました。

また、交流会の最後には、開催地・伊豆の国市で就農したニューファーマーの皆様による「がんばる宣言」が発声され、交流会を締めくくりました。

情報交流会のゲスト

(紹介順)

- (株)オイシックス 商品開発チーム事業開発グループ 阪下利休 氏
- (株)ベジテック 執行役員法務・監査室長 岡村 隆 氏
- (株)ロックフィールド 購買部 斎藤 氏
- (株)フードランド 代表取締役 中村健二 氏
- ヤヨイ食品(株) 調達本部調達第1部課長 金沢 正 氏



伊豆の国市 望月良和市長による
開催地挨拶



ゲストによる応援メッセージ



歓談で盛り上がる交流会会場



伊豆の国農業協同組合
杉山代表理事組合長による乾杯



地元伊豆の国市のニューファーマー
による「がんばる宣言」

Aコース 東部地区

8:45 ホテル出発

- ニューファーマーミニトマト団地（伊豆の国市）
- JA伊豆の国グリーンプラザ（伊豆の国市）
- （有）渡辺園芸（クレマチス・長泉町）
- べじた館ぶっこ（大塚学氏）（サラダホウレンソウ・裾野市）
- 三島駅(15:00)
- ホテル(15:30)



ミニトマト団地
(鈴木幸雄氏と井原鉄兵氏)



(有) 渡辺園芸
(渡辺 衛社長)



べじた館ぶっこ
(大塚 学氏)

Bコース 東部・富士地区

8:00 ホテル出発

- ニューファーマー経営事例（イチゴ・伊豆の国市）
- (株)青木養鶏場（ブロイラー・富士宮市）
- 富士ミルクランド（富士宮市）
- (株)ビオファームまつき（有機野菜・芝川町、富士宮市）
- 新富士駅(15:00)
- ホテル(16:30)



イチゴのニューファーマー
(佐々木 毅氏)



(株) 青木養鶏場
(青木善明社長)



(株) ビオファームまつき
総菜店「ビオ・デリ」
(松木一浩氏)

Cコース

中遠地区

7:45 ホテル出発

- ニューファーマー研修事例（イチゴ・御前崎市）
- ニューファーマー経営事例（イチゴ・掛川市）
- (株)サングレイス（トマト・菊川市）
- 掛川駅（15:30）



イチゴ農家での研修生と
受入農家の勾坂隆是氏



ニューファーマのイチゴ
ハウスが集まる一角
(受入農家の水野薰氏)



(株)サングレイス
(杉山健一社長)



集いの開催風景

今回の集いの2日間は晴天に恵まれ、当初の計画を上回る約440人の参加者が、会場となった葦山時代劇場に集まりました。



事例発表や意見交換会が行われた
主会場の葦山時代劇場
(奥が大ホール)



大ホール会場での開会式の様子



大ホールを埋める参加者



大会を記念し、ニューファーマーの育成に
尽力された農業者の皆様等に、白井静夫
実行委員長から記念品が贈呈されました



グループ別意見交換会では、参加者の、一番関心の高い課題を中心に、情報交換しました

グループ別意見交換会で、助言者と農地の確保や販売活動について意見を交わす
参加者



大ホール前では、参加者へボードアンケートを行い、関心の高いテーマを参加者が共有しました

開催地静岡県ならではのおもてなしとして、
呈茶が振る舞われました



全国ニューファーマーの集い in 静岡 参加者数

1 参加都道府県数 29都府県

2 参加者数

区分	事例発表会	意見交換会	情報交流会	視察研修
ニューファーマー	58	53	38	12
一般農業者	126	127	77	34
就農希望者	49	44	20	22
関係団体	77	45	28	20
行政	102	86	23	28
企業等	26	18	16	7
合計	438	373	202	123
うち静岡県外	126	121	69	64
うち静岡県内	312	252	133	59

3 意見交換会 グループ別人数

合計	A	B	C	D	E	F
373	102	49	72	67	50	33

4 観察研修 コース別人数

合計	A(東部地区)	B(東部・富士地区)	C(中遠地区)
123	48	38	37

参加者からの声

参加者の皆様に対するアンケートから、集いに参加しての主な感想や御意見を御紹介します。

- 非常にレベルが高い話で圧倒されました。
- ハード(栽培)は基礎であるが、経営の成否はソフト(市場調査やマーケティング)であると実感しました。
- ニューファーマーならではの課題(資金、土地などの調達)を具体的に知ることができ勉強になりました。
- 新しい考え方が必要だと思いました。
- タイプの違う発表でバラエティがあり、様々な方向、新たな視点からの農業ビジネスの話を聞くことができて参考になりました。
- 発表者や助言者の方をはじめ、皆さんが農業を誇りに思って取り組んでいることが伝わってきて、感動的なお話しが聞けて良かった。
- 技術や販売についての考え方や取組がとても参考になりました。
- 生まれた時からの農業人とニューファーマーの方々とは何か違うように感じました。
- 示唆に富む話を聞かせていただき、たくさんの土産をもらった気がします。
- ニューファーマーを地域で育てるという考え方方がとても印象的でした。
- 新規就農者と農家出身の就農者との隙間をなくしてほしい。
- 行政で離農者の施設や土地の斡旋システムを作ったり、借りる時の支援サービスが必要だと思います。
- ニューファーマーの受入の全国組織や、受入組織どうしの情報交換の場があるといい。



