

新規就農者の確保と定着 III

新規就農者の確保・定着の条件^①

農的社會デザイン研究所代表

葛谷 栄一

潮目が変わり始めた新規就農者問題

新規就農者を確保し、これを定着させていくことは、長年にわたつての大課題である。昭和一桁世代のリタイアが想定されながらも、有効な手が打たれないままに、それが後ろ倒しになつて「世代交代期」を迎えているだけに、新規就農者問題の圧力は大きい。後継者難は深刻であり、もはや農外からの新規就農なくして解決はあり得ない状況にあるが、こうした中で若手の新規就農者の増加や田園回帰現象の発生等、あらたな胎動が芽生えるとともに次第に顕在化するなど、ここにきて潮目が変わりつつあることも確かである。

本問題についてはこれまで多くの議論・整理が行われており、これに付け加えるだけの知見は持ち合わせてはいないというのが率直なところであり、また体系的な調査等も行つてはいないが、筆者が拠点の一つとして頻繁に足を運んでいる中山間地域にあり、水田と畑、そしてリンゴ生産を主とする長野県伊那市高遠町での動向等を踏まえて若干感しているところを記すことによつて参考に供することとした。

そこで本稿は3回に分かれるが、第1回は伊那市高遠町とのかかわりなり地域概況について

述べたうえで、第1回、第2回にわたつてここでの新規就農の事例を紹介する。これを踏まえて第3回目で新規就農者の確保・定着の条件について考えることにしたい。

あらかじめ本稿全体として強調したい点をあげておけば、第一に新規就農者の確保・定着については経済性、特に補助金のあり方に偏重して語られすぎている。補助金は勿論不可欠ではあるが、必要条件ではあつても必要十分条件ではなく、むしろ十分条件についてしっかりと検討・手当てしていくことが必要であること、第二に田園回帰現象がおこっているが、若者たちを受け入れる体制がきわめて不十分であり、せつかくの田園回帰現象を生かし切れていないこと、等が柱となる。

伊那東部山村再生支援研究会

ご縁をいただいて筆者は伊那東部山村再生支援研究会(以下「研究会」)のメンバーとしてほぼ毎月、伊那市高遠町に足を運んでいる。研究会は伊那市高遠町を中心に居住、関係している有志の会員によつて構成され、①地域資源の活用を基本に、山村再生支援で元気の出る地域づくりをはかるための調査・研究活動、②地域協働ネットワーク形成による豊かな地域づくりへの貢献、を目的に平成26年6月

に発足している。

伊那市や長野県の協力・支援も得ながら、地域資源の活用のため①人的資源、②森林資源、③農的資源、④生物資源、の四つの領域で、東京農大、信州大学等とも連携しながら調査・研究を展開するとともに、①カラマツを活用してのバイオマス事業、②羊の放牧や菜の花を導入しての景観づくり、③マツタケやハナイグサの増殖事業、④さくら等花木の「ふかし栽培」の事業化、等に着手しようとしている。

四つある調査プロジェクトの中の人的資源調査について筆者は責任者をつとめており、生産から暮らしに至る各方面でのキーマンにおめにかかつて、ヒアリングを積み重ねているが、その中で農業や森林の担い手と現場見学をも交えながらやりとりさせていただいてきており、新規就農者の方々との出会いもいただいている。

高遠町の概況

長野県の南部は中央アルプスと南アルプスが並行して走り、その間を天竜川が流れ、伊那谷といわれる河岸段丘を形成しているが、伊那市はその伊那谷の北部、いわゆる上伊那に位置している。高遠町は伊那市中心街から車で10分ほど東に走った南アルプスのふもとにある。旧高遠藩の城下町で、桜の名所とし

て全国的に知られている。高遠町は2006年3月末に伊那市と合併して伊那市高遠町となっている。その高遠町は高遠城下を中心として1956年に長藤村、三義村と合併しており、さらに58年には藤沢村を編入している。

伊那東部山村再生支援研究会は高遠町全域を対象としながらも、天竜川の支流である三峰川のさらに分流である藤沢川に沿って続く藤沢地区、長藤地区、三義地区という藤沢川の流域圏を主として活動を展開している。伊那市の人口(15年10月1日現在、以下同じ)は6万9542人、0~14歳までの人口比率13.5%、65歳以上の人口比率29.2%であるのに対し、各々藤沢地区は840人、7.3%、47.7%、長藤地区804人、6.2%、46.4%、三義地区284人、14.4%、41.5%となっており、いずれも高齢化が進んでいるが、三義地区は過疎化が進行している一方で、若い人たちの移入も多く、子どもの比率は高く、相対的に高齢者の割合は低い。農業も同じ藤沢川流域にあるとはいえ、長藤地区はリンゴの産地化がすすんでいるが、藤沢地区は水田稲作を中心としながらも基盤整備が遅れているのに対し、三義地区は基盤整備が行われて機械化がすすんでいるなど、地区によって様相は大きく異なっている。

【事例1】

与古美代表・伊藤剛史氏(34歳)
http://yokomi.net

伊藤さんは長藤地区の出身であるが、大学進学で実家を離れ、大学卒業後は1年間オーストラリアでホームステイし、日本に戻って会計事務所等での勤務を経て、2年前からリンゴ生産に取り組むようになった。いわゆ

るリターンということになるが、ビジネスに興味があり、何を見ても会計的・経営的に分析し判断する性向を持つことから、いずれ定年して農業を引き継いでやることはあり得るとしながらも、むしろ自らビジネスを立ち上げることを目指していた。それがある時、父親がやっているリンゴ経営を見て、ピンとくるものがあつたという。農業は労力の割に見返りが少なく、担い手の確保が困難な状況に置かれているが、リンゴの世界については需要がありながらも供給がこれに追いついていないことから、ここにはビジネスチャンスがあると直観した。もともとビジネスに興味があるとはいえ、東京のような大都会よりも、自然が豊かで居心地のいい故郷が好きであり、リンゴ経営でビジネスが成り立つなら、ということのようだ。

実家はリンゴ農家で、伊那市の北隣にある箕輪町も含めて3軒のリンゴ畑を父親と共同経営しているが、転職・就農してリンゴ経営によるビジネスモデルを確立するために早々に四つのことに取り組んできている。

第一が、新矮化栽培による取り組みで、リンゴの木を小さく仕立てるだけでなく、枝をほんほりのように下に垂れ下がるように伸ばすことにより収穫作業を楽にするとともに、剪定作業も少なく済むようにしている。またこの方法だと80センチ間隔で植栽できることから、効率性の向上がはかれるとともに、規模拡大も可能になるとしている。

第二が新しい品種への更新であり、品種と単価を一覧にして比較することによって品種ごとの効率を見定め、そのうえで品種を選択してきた。これにより同じ労力をかけても、あらたな

品種導入により目標とする所得を確保できる可能性が浮かび上がってきたという。

第三が積極的な営業努力とこれを支える対外的評価の獲得である。商談会があれば必ず足を運んで卸や仲卸と直接接触を試みるとともに、インターネットによる販売も行っている。そして営業努力を販売に結びつける武器として、品評会等での受賞が必要であるとして、県のコンクールにも出品しており、一昨年は5位、昨年は3位の実績をあげているが、さらに上を目指して品質向上のための創意工夫を重ねている。

第四がこうした取組みを踏まえてのビジネスモデル化と地域との連携である。1本のリンゴで1万円の所得確保を目指しており、1500本で1500万円の所得が確保できれば、臨時雇用ではなく2、3人の正社員による生産も可能になる。そして社員が独立して就農することによって産地を継続・発展させていくことができる。「自分でやってみて、リンゴがこんなに深いものだとは思わなかった」という伊藤さんの感動がビジョンに仕立て上げられビジネスモデル化することによって、伊藤さんのまわりでは既に3人が新規に就農してリンゴ栽培を開始するなど、接触する若者たちを動かし始めている。

ここで留意しておく必要があるのは、こうした取組みの背景には父親と一緒に作業しながら技術の習得をはかるとともに、農業者として不可欠な「魂」や近隣との関係性も含めた「土地勘」を学んできたことである。まさに新規参入者を一人前にしていくためには、ごく身近なところでの徒弟制度的な教育・訓練が決定的に重要であることを示唆している。(つづく)