

20160706_銀座農業政策塾第5期第2回_議事録

日時：2016年7月6日（水）19:00-21:00

場所：東京・銀座 ルノアールマイスペース銀座マロニエ通り

テーマ：「地域農業のカギを握るコミュニティ農業」

発表者：葛谷栄一さん（農的社会デザイン研究所代表、当塾世話人）

参加者：参加者 10人（発表者を含まない）

（会社経営、会社員、公務員、NPO法人理事長、行政書士、司法書士など）

目的：

1. 日本農業の確立
2. 地域農業の確立
3. コミュニティ農業で地域農業を支える。

発表：

1. 日本農業の確立

日本農業の特徴は、小規模・零細・家族経営です。安倍政権では「攻めの農業」として、規模拡大、生産性・競争力向上、そして、所得の向上を挙げています。しかし、小規模、担い手不足という現状に対して「攻めの農業」だけでは上手くいきません。「攻めの農業」がモデルとする欧米型の農業とは違います。この点、整理が必要です。グローバル化では勝負にならないということです。グローバル化ではなくローカル化が必要ということです。小規模・零細・家族経営とともに自然や風土など、日本農業の特徴を活かすべきです。モンスーン、高温多湿、傾斜地が多いという特徴は、地域性・多様性が豊富ということです。また、生産技術水準の高い農家も多い。ただし、これは、マニュアル化、機械化という欧米型の技術とは異なります。日本の生産技術は自然の観察を行い、手間をかけるなど職人的なものです。合わせて、安全・安心に敏感な消費者が多くいます（とはいえ、安いことがすべてという消費者も多くいますが）。さらに、都市と農村の時間距離が近く、素晴らしい景観があり、里山を中心とて生物多様性に富んでおり、森があることで水も豊富です。これらは、将来において価値が出てくる資源です。

2. 地域農業の確立

地域農業をどうとらえるべきでしょうか？ 地域農業は重層的な構造にあるものとしてとらえたほうがいい。盆地や流域のような地域単位だと、ブランド化等によるマーケティングで一体的にアピールしていくことができる。また、市町村単位は、都市農村交流・地産地消・産商提携という人の行き来を前提にした活動についてはまとまりやすい、一体的な活動が可能になる単位といえます。生産については集落単位でとらえていくことが不可欠で、担い手の問題などもここでの調整が必要です。集落営農もこの単位での活動となりますが、担い手が不足する中では、集落をまたいで連携していくことも必要になってきています。

(1) 生産

地域農業においては、適地適作が原則となります。少量多品種生産が向いているといえます。

これに畜産をミックスできないかと考えています（低食料自給率の下ではありますが生産過剰の状況では畜産が鍵を握り、農地を広く使い、また新たな需要を作っていく可能性を秘めています）。農業は多様です。土地利用型農業と技術集約的農業があります。畜産にも放牧と舎飼の両タイプがあります。また、プロ農家とアマ農家（自給的農業と市民参加型農業）がいます。地域農業は、面積的には広い土地利用型農業を担う少数のプロ農家、面積的には狭いがやはりプロ農家による技術集約型農業があり、さらに人数の多いアマ農家を地域ごとで組み合わせしていくことが基本となります。多様な農業を多様な担い手で行います。プロ農家だけでは、地域農業を支えることはできません。

水田の4割で生産調整をしています。米の消費量はこの50年で半減しましたが、消費の減少に歯止めがかからないのが現状です。さらに人口減少も続きます。日本農業において、余剰化する水田の利用が最大の課題になってきます。日本における土地利用型農業の新しい位置付けが必要です。日本の稲作は土地利用型とはいえ技術集約的な側面が強く、今後は粗放的であることが必要になります。一つは、飼料用米、飼料用稲です。とはいえ、財政負担で支えています。これ以上の拡大は難しいでしょう。とすると、水田放牧です。しかし、普及はこれからです。日本では農地は余剰の状況です。これに対して、世界的には食料不足です。これを政策的にマッチングさせるべきではないでしょうか。農地を農地として残しておくべきです。条件の悪い水田によっては自然に戻す選択肢もあります。食料ひっ迫の際には、ポテンシャルとして水田放牧を水田に戻すことができるようにしておくべきです。ただし、農業の要素は、基本的には安定供給です。次に安全であること、さらに価格、品質・安心、コミュニケーションと続きます。安定供給と安全は国の責任です。つまり、農政の支援によって成立させなければなりません。国民の生活のベースとなります。ところが価格は、日本農業には競争力はありません。品質・安心は、有機農業やおいしさ・鮮度などのことですが、ここが勝負どころとなります。さらにコミュニケーションは人と人との関係性、顔の見える関係を指しますが、食文化や伝統文化も入ります。農業の要素の後者になるほど、差別化のポイントになります。前者は国際的な競争にさらされています。しかし、コミュニケーションは国境をまたぐことは難しいです。グローバル化の中でも差別化できるということです。日本農業は品質・安心とコミュニケーションを強化するべきとなります。安定供給と安全の要素は国の支援を受けながら行われますが、品質・安心とコミュニケーションはコマーシャルベースとなります。この2つのベクトルが地域にて併存させていく必要があります。地域の実情に応じて組合せを変えていくことになります。多様な担い手が必要になりますが、外部から人材を獲得していくことによって適切なバランスをはかっていくことが求められます。新規就農者の確保には、農業法人化が有効です。都会の人を雇用労働力としていくことによって、農業の入り口とすることができます。

（2）担い手

日本農業は、兼業農家の割合が2/3となっています。これは水田農業が多いためです。稲作は週末だけでできるようになってきました。規模拡大の阻害要因は兼業農家であり、大規模化を阻害しているという主張があります。この主張は、担い手を絞り込んで、プロ農家のみ支援をすべきということにつながります。そうではありません。兼業農家は日本農業の重要なシステムです。複合経営を行っているということです。兼業農家はお米では儲けていません。農

外収入をつぎ込んで、農業を続けています。これは農村を守ることにつながっています。兼業農家がいるので、日本農業が守られているといえます。しかし、その兼業農家が減ってきています。最近では地域によっては、水田農業の止め時とする風潮があります。農外就業を止めて農外収入から年金収入へ移行すると、生活費に回すのが精一杯で年金収入を稲作につぎこめません。農地を売りたいという人が増えてきています。しかし、買う人がいません。農地を貸すのもマッチングがうまくできていません。そこで、農作業の委託をするしかなくなってきました。日本の兼業農家のシステムがゆらいでいます。1戸あたりの面積は増えてきています。政府は規模拡大の支援をしてきました。しかし、10年、20年先、地域で農地を預かる人がいるのかどうかはわかりません。将来における担い手対策が必要となっています。規模拡大しても、農地はまとまっています。飛び地の状況が多いです。これは、良い農地は売らず、貸さずに手元に残すからです。面積が増えても、筆数が増えるだけの状況です。このため、規模拡大が収益性を下げていることもあります。規模拡大がコスト削減につながるのは将来においてです。しかも、かなり時間がかかりそうです。日本農業が存続できるでしょうか。とすると、担い手確保の対策は見直しが必要ではないでしょうか？

プロ農家は経営優先にて、専門性を発揮しています。そして、アマ農家へ用水路など機械を入れられないところの作業について委託をしているものが多くあります。アマ農家こそ、農業の素晴らしさを素直に理解し率直に表現していくことが容易にできるといえます。あまりとらわれずに有機農業に取り組んだり自然農法もできます。また農業は汗をかくから、爽快でもあります。こういう体験をするアマ農家が農業の素晴らしさを伝えてくれます。いままでは、アマ農家は援農をするだけのポジションでした。これからは、アマ農家の良さをさらに活かしていくべきです。アマ農家の存在はプロ農家にとっても必要です。

(3) 経営

現在の農政は所得の向上を目指しています。このためには、収入を増やすか、コストを減らすかしかありません。前者は容易ではないですが、後者はできます。たとえば、ICTの活用です。データの管理により、自身の長所と短所がわかります。クラウドの活用もあります。また、整理整頓は大事です。たとえば、農機具の位置も事前に決めておくことです。すぐに、使うことができ、ムダな時間を少なくすることができます。国は所得向上のために、付加価値向上や海外輸出などを推進しています。しかし、これは難しいです。海外輸出の場合、為替のリスクも負うことになります。

農業経営の発展プロセスとしては、①楽しむ農業（アマ農家）、②始める農業（新規就農）、③食べていける農業（まずはこの段階を確立させる）、④ゆとりある農業（休日制・給料制）、⑤地域社会に貢献する農業（常時雇用・システム化）があります。着実にプロセスを上っていくことが大切です。

農業におけるビジネスモデルは、経営と技術をマッチングさせることにより確立させることができます。長野のリンゴ農家の例ですが、この方はUターンの3年目です。父の技術を受け継ぎながらの就農です。リンゴの木1本について、1万円の売上げとなるように設計していま

す。コスト削減のため、品種を変えました。また品質向上を客観的に示すことができるよう品評会にも出展しており、全国で1番になりたいと考えています。この情報発信により顧客獲得につなげようとしています。つまり、高くても買ってくれる顧客の獲得です。現在、売上は約1000万円です。余剰金が生じており、地元で研修生として働きたいという人が増えており、すでに2人が研修を終えて独立しています。これが、新規就農者を獲得するカギになるのではないかと考えています。

3. コミュニティ農業で地域農業を支える。

コミュニティ農業には2つの関係性があります。人と人との関係性、人と自然との関係性です。人と人とは、生産者と消費者です。たとえば、CSA（コミュニティ・サポータード・アグリカルチャー）です。消費者が生産者／生産物に価値を見出し、上乘せした価格で購入ができる関係です。人と人との関係性のベースとなるのは、信頼関係です。これは、有機栽培や特別栽培などが担保します。これからの大きい鍵になるのではないのでしょうか。CSAを詳しく説明しますと、生産者と消費者がグループを組み、生産物について有機栽培とするかどうかなど協定を結びます。生産物は消費者にて全量買取りです。生産者は販売リスクを負わないことになります。この買取価格はコストに生産者の所得をプラスしたものです。これにより持続性を担保します。代金は前払いです。営農について銀行から借金が不要となります。CSAは日本の産消提携が海外で発展したものです。産消提携がヨーロッパに渡り、ついで米国に渡って、CSAとなりました。米国は大規模流通の国ですが、その中で、生産者と消費者にて顔の見える関係を築くことは、異質なものといえます。近代農業への対抗ともいえるでしょう。また、フランスでは加速的に有機農業が増えていますが、ベースとなっているのはフランス版CSA（AMAP）です。日本でも、地産地消、生物多様性、景観とセットにすることで有機農業が増えるのではないのでしょうか。

90年代、吉田喜一郎氏（福岡県農業大学校講師）が提唱した「地域社会農業」は、地域農業の振興と住民生活の向上の両立を提唱しています。コミュニティづくりをベースにして一体的に行うものです。農業をそれだけでなく、拡がりの中で捉えるということです。この行きつくところが「農的社会」となります。

以上