

■ 戦略研75th ミーティング議事録

日時：2010年7月31日(土) 14:00-17:00

場所：東京・竹橋 ちよだプラットフォームスクウェア

テーマ：「農業ラジオの取材からみた新規就農の可能性

～消費者と生産現場をつなぐ大学生農業インターンシップ～」

発表者：植村春香氏（NPO法人農業情報総合研究所理事長）

参加者：参加者 21人（発表者除く）

（農業経営者、大学教授、銀行員、会社員、大学院生、大学生、ライター、公務員、月刊誌編集長、農業生産法人役員、経済評論家、行政書士、司法書士等）

代表挨拶：代表より挨拶、戦略経営研究会及び講師、講演の趣旨の紹介

近況報告(主なもの)：

- ・ カルフォルニアに行って、ワインを飲んできました
- ・ 地方において、農業をいかに産業として活かすか
- ・ 問題解決のためには、問題設定が重要
- ・ 実家で、佐藤錦を栽培しています
- ・ 東アジアや、東南アジアへの国際協力を研究しています
- ・ 土壌分析の理系的な要素で農業に入って、現在、野菜栽培のレススプロをしています
- ・ 茨城県の新規就農事業の委託を受けています
- ・ 農業系 IT ベンチャーの立上げを考えています

発表：

1. 発表「農業ラジオの取材からみた新規就農の可能性

～消費者と生産現場をつなぐ大学生農業インターンシップ～」

(1) 農業ラジオの沿革

1) 活動のきっかけ

- ・ TVで流れていた食のニュースを見て食の安心・安全について疑問を持つ
- ・ 消費者として食の安全、安心の情報が得ることができなかった
- ・ 戦略経営研究会で明治大学農学部の大学生たちと出会う
- ・ 大学生たちの話を聞き、消費者が必要としている情報がたくさんあると感じる
- ・ 食の情報を広く一般消費者に発信したいと考えた
- ・ 戦略経営研究会メンバー、有志の大学生たちと農業戦隊アグレンジャーを結成

## 2) 農業ラジオ活動

- ・大学生たちと情報発信ができるコミュニティラジオ局からの発信
- ・FM世田谷へ営業
- ・2004年5月、FM世田谷「農といえるニッポン！」がスタート
- ・ラジオに出演する大学生たちの世代交代に悩む
- ・NPO 法人農業情報総合研究所を立ち上げる
- ・世田谷にキャンパスを持つ東京農業大学広報部から連絡
- ・広報部から先生の紹介、先生から大学生たちへの紹介へと輪が広がる

## 3) 農業ラジオ活動紹介

- ・NPO 法人農業情報総合研究所は、生産者と商品者の情報を提供することで食に関する情報の格差解消を目指している
- ・2010年から群馬県など8県のコミュニティラジオ局で放送がスタート
- ・ホームページ、ブログなど文字によるWEB発信
- ・音声の配信
- ・理事長の講演活動、会員による講師活動
- ・各メディア掲載紹介（JB PRESS、AFCフォーラム等）

## (2) 新規就農担い手の現状

### 1) はじめに

- ・新規就農、担い手問題が農水省、マスコミで騒がれている
- ・原因として、例えば、人口減少、高齢化などが挙げられる
  
- ・日本の農業の方向性が定まらない状況では、新規就農、担い手問題の個別的な解決では、全体適合していない可能性があるのではないか？
- ・今回は、東京農業大学短期大学部 農業インターンシップ（新規就農予備軍）事例を紹介していきながら現場の問題を掘り下げていく
- ・企業の新規参入は時間の関係上割愛

## 2) 新規就農者の統計

- ・農林水産統計による新規就農者の推移
  - 平成20年度の新規就農者は6万人。前年に比べ18.3%減少
  - 新規就農者は年齢が高い人の割合が高い。別表でも新規就農は39歳以下が少ない
  - 50～60歳が全体の半数以上を占めている。定年または定年前の新規就農が考えられる

→雇用就農者数は、平成18年度、平成19年度と増加。若い人の雇用就農が増えている

・新規就農者について

- 自家農業継承者が90%、非農家から農地取得を行なう新規就農が10%。既存農家の後継ぎが圧倒的に多い
- 自家農業継承者は水稻栽培が多く、新規就農は施設、露地野菜が多い
- 新規就農者はできるだけ価格が高いものを栽培している傾向にある

・就農者の収入について

- 過去1年間の農産物の販売金額をみると、  
自家農業経営者は100万円未満が36.7% 100万円～300万円未満 28.3%  
新規就農者（非農家から農地取得）は500万円以上が41.6%と高い
- ただし、売上は新規就農者（非農家から農地取得）の販売金額は高いが実際の利益はどのくらいなのか。この数値からはつかめない

・新規就農後の継続性について

- 新規就農後、すでに辞めてしまった人はいないのか  
資料を探してみたが見つからなかった
- 雇用就農者は短期で辞めてしまう人が多いと話を聞く（日本農業新聞の記事から）  
どのくらいで辞めてしまうのか？ 資料を探してみたが見つからなかった

(3) 東京農業大学インターンシップ（新規就農の予備軍）

1) ラジオで取りあげた経緯

- ・短期大学部 先生がラジオで短大のインターンシップを紹介
- ・2007年：短期大学部 全学科の大学生がラジオで体験レポートを担当
- ・2008年：インターンシップ受け入れ側インタビュー
- ・2009年：卒業後に新規就農し、生産現場で活躍する若者インタビュー
- ・2010年：学科横断インターンシップ（専門以外のインターンシップ先へ行く）

2) 東京農大インターンシップ特徴

- ・東京農大では昭和40年の特別体験学習として開始
- ・東京農大卒業生のもと（一部を除き）に大学生がインターンシップ体験
- ・目的は、社会人としての意識醸成である

### 3) 事例

#### ①福島県鮫川村

##### 【概要】

- ・「豆で達者な村づくり」のスローガンを掲げ、農業で活性化を目指す4000人の村
- ・東京農大短期大学部環境緑地学科の入江先生が学生と何度も訪問
- ・村の人が先生に声をかけ里山保全活動がスタート
- ・醸造学科とも連携。東京農大の舘先生が加工品のアドバイザー就任
- ・舘先生が村の人たちに味噌作りなどを指導（大豆製品が人気となっている）
- ・村に直売所を立ち上げる
- ・当初、年間売上3000万円を目標。小さな村でそんなに売れるわけがないと言われる  
立上げの3年後、年間売上8000万円を達成。昨年度は1億円を達成

##### 【インターンシップレポート】

環境緑地学科の大学生たちは授業で学んだことがリアルな体験につながる

- ・里山の保全活動が学習意欲につながる
- ・大学生たちが自主的に里山の活動を学内外で発表
- ・大学生たちの感想は、お惣菜や麴作りなど、力仕事が多いが楽しいと答えている  
（インターンシップ自体を楽しんでいる）
- ・村民から村の現状を聞き、村民が村のことを一生懸命考えていることに驚いた
- ・自分も何か思いを持ってできる仕事をしたいという目標ができた

##### 【インターンシップ受け入れ側インタビュー】

- ・人口減少が激しい中、村の環境整備ができ大変助かっている
- ・大学生たちが村に来ることで村民の刺激になる
- ・村としてはインターンシップを継続させたい
- ・村民が環境について意識するようになった

具体例：村民は車で移動することが多いためほたるを見る機会がない

都会の人たちから見るとホテルがある環境は素晴らしいという言葉に、ホテルを守るために村民も環境整備に参加。

ところが、整備し過ぎてホテルがいなくなった。

何故いなくなったのか？ 村民が環境への意識を強く持つようになった

##### 【鮫川村の実現状】

- ・村には田舎暮らしをしたいという都会からの問い合わせが多い
- ・都会住民が、村での生活を体験してみると大変なため、いつの間にかいなくなっている

ことがある

- ・農業だけでは食べていけない
- ・兼業するにも仕事がない
- ・農地取得が難しい
- ・新規就農で入ってきても村民がサポートする体制が整っていない

#### 【まとめ】

- ・鮫川村は合併せずに自立した村づくりを目指している
- ・4000人がまとまっている
- ・村民と大学とでお互いが学びあっているという関係を構築（継続へとつながる）
- ・都市住民が農村を支えていく新しい取り組みの一つではないか
- ・2010年、鮫川村は東京農大と連携協定を結ぶ

#### ②大嶋農場

##### 【概要】

- ・茨城県筑西市
- ・有機栽培米「百笑米」ブランド。東京のデパートでも販売
- ・有機栽培米をスタートした頃は地域の風当たりが強かった
- ・今では、地域で反対していた人の息子、娘が有機栽培について話しを聞きに来る
- ・大嶋社長は東京農大卒業生

##### 【インターンシップレポート】

- ・研修生として入社した若者のインタビューを実施  
東京農大卒業生。在学中に大嶋農産でインターンシップを体験
- ・卒業後、実家で農業を営む祖父を手伝う。実際にやってみるとうまくいかなかった
- ・大嶋農場に連絡をとり研修生として入社
- ・インターンシップの時点では、短期間過ぎてわからなかったことに気づく
- ・要領よく作業しなければ終わらない
- ・農業は天候に左右され明日の作業計画を立てるのも大変である
- ・大嶋社長の人柄は、仕事が忙しく厳しいが積極的に話しかけてくれる
- ・卒業した後も人のつながりが大事だと学ぶ

##### 【インターンシップ受け入れ側インタビュー】

- ・毎年7～10名のインターンシップ生を受け入れ
- ・体験した学生が必ず共通して言う言葉がある。消費者として買い物をするとき、野菜や米を高いと感じる。しか、作業を体験した後は、決して安くはない価格だという

- ・インターンシップを通じて、母校とつながりがあることがありがたい
- ・経営者としての悩みを聞いてもらえる相談相手は、大学の先生や、地域の人たち
- ・人のつながりがとても大切

#### 【まとめ】

- ・新規就農後、うまくいかなかったとき地域で学べる場所がないのか？
- ・地域でのインターンシップや研修制度を利用できる制度が必要ではないのか？
- ・インターンシップという短期間の体験だけでは農業、農業経営を憶えるのは厳しい
- ・新規就農後も、さまざまな人との関わり経験が大切である

### ③出羽桜

#### 【概要】

- ・山形県天童市、創業明治25年
- ・2008年IWCチャンピオン・サケ 第8回全米日本酒歓評会8年連続金賞受賞
- ・平成20年度 全国新酒歓評会12年連続金賞受賞

#### 【インターンシップレポート】

- ・酒蔵に勤務の社会人が酒造りを学ぶため東京農大に入学（入社3年目で）
- ・先生と相談してインターンシップ先が出羽桜に決まる
- ・早速、どんなお酒を作っているのか出羽桜のお酒を買って試飲。あまりのおいしさにインターンシップに行くのが待ち遠しい
- ・朝6時が作業を開始。窯に火を入れる。権入れ作業、お酒を搾る袋洗いなどを体験
- ・酒造りはパートに分かれているが全体を通して見ないといけない
- ・和を大切にすることが良いお酒造りにつながることがわかった
- ・貴重な機会なので質問を事前準備したが聞き足りず、後日質問するために連絡先を聞いた

#### 【インターンシップ受け入れ側インタビュー】

- ・担当した製造部長コメント：積極的に質問をしてとても熱心だった
- ・社長のインタビュー。インターンシップ、研修生は決してお客扱いしない。蔵の一員として受け入れる。向上心を持ってきてほしい

#### 【まとめ】

- ・酒造体験をした学生は、酒蔵の後継者であるためとても意欲的であった
- ・同じ業界の現場を見ること、経営者の話しを直接聞く貴重な機会である
- ・酒蔵の後継者は、このような機会を積極的に活用すべきではないか

- ・農家も同じようなことが言えるのではないか

#### ④東京農大卒業後に新規就農した方のインタビュー紹介

##### 【概要】

- ・長野県にて、減農薬米を栽培
- ・東京農大短期大学部を卒業後、新規就農（後継ぎ）

##### 【インタビューレポート】

- ・減農薬米は市場で一般的になり、高い価格で売れない
- ・手間がかかるわりに長野県では高く売れない。（地域の米の価格が低いため）
- ・東京で販売したいが販路確保が難しい
- ・知り合いが買ってくれているが送料が自己負担となっている
- ・送料をお客負担にして欲しいが伝えられない
- ・就農した地域に同じ世代の人がいない
- ・周りに相談できる相手がいないのがつらい
- ・収入は恥ずかしくて答えられない

#### ⑤インターンシップのまとめ

##### 【メリット】

- ・農村、生産現場を見ることができる貴重な体験
- ・自分の体力、知識不足だと気づく
- ・年齢の離れた人たちと仕事をする中でコミュニケーションの大切さを学ぶ
- ・人のつながりの大切さを学ぶ機会

東京農大の先生たちは農村の現場の情報をたくさん持っている。現役で活躍されている生産者などネットワークもある。インターンシップの体験は素晴らしい取り組みである。インターンシップ体験を通じた大学生が卒業後、地域や実家に戻りリーダーとなり活躍して欲しいと願う。

##### 【効果】

- ・生産者と消費者の距離を近づける情報発信
- ・新規就農へのきっかけ、動機づけ
- ・大学と農村との交流による地域活性化

##### 【インターンシップ後、新規就農にあたっての問題点】

- ・低収入
- ・地域とのコミュニケーション力の不足
- ・技術不足
- ・農地取得の困難
- ・都市住民にて田舎暮らしに憧れる人と、農村にて都市住民を受け入れたい人との意識ギャップ

#### 4) まとめ

グローバル化や、日本国内の人口減少（特に生産年齢人口＝消費者）が進む中で、今後、日本農業を、たとえば農産物を輸出し価格競争を行なっていく産業として捉えていくのか。それとも、地域振興、景観保全といった農村政策としてとらえていくのかで、担い手の問題の性質は変わってくる。

NPO法人農業情報総合研究所としては、日本の農業の方向性を議論していくために、ミクロ、ミクロの双方視点から問題を掘り下げていきたい。

そのためには、生産者、消費者、大学、役所などとのコミュニケーションが必要となる。みなさま、今後ともご協力よろしくお願ひ致します。

### 3. ゲストスピーカーより

#### 1) 舘博氏（東京農業大学教授）

##### ①インターンシップについて

- ・文部科学省の新しい助成金制度を活用して、インターンシップを行った  
→東京農大の卒業生が全国にいて面倒を見てくれる。恩送りの文化がある

##### ②鮫川村について

- ・鮫川村が市町村合併しない方針を決定。村おこしのためにみそ工場を建てることになりその支援を行った
- ・2年前、「福島ブランド」に選出され、福島県で一番美味しいみそとなった。
- ・村長に粉末豆乳の開発を依頼され、きな粉を微粒子化したりした
- ・今まで鮫川村で12年間やってきたことを形にし、今後は東京農大全体で活動していきたい



→今年1年間は鮫川村プロジェクトに注力する。新しい焼酎開発、大豆の栽培効率を上げる

## 2) 大嶋康司氏 (大嶋農場代表取締役)

### ①インターンシップについて (大嶋氏は東京農大の卒業生)

- ・東京農大を卒業して間もなく、インターンシップを受け入れるように要請され承諾した  
→当初の受入れ人数は、1年に1人か2人だったが、現在は春、秋に3人ずつである。
- ・受け入れ中の接し方  
→一緒の家に住む。洗濯、食事も家族と一緒にやる
- ・最近では学生の質が変わったと感じる  
→当初の大学生たちのパターンはハングリー精神があった。新人類と言われた頃、大学生たちの考えが変わった。現在は、みんながというわけではないが、魂の抜けている大学生立ちが多い。やる気があまり見えない
- ・東京農大の恩返し、恩送りの精神を意識
- ・大嶋農場のファンが一人でも増えればいいという思いで、大学生たちを受け入れている
- ・インターンシップは楽しい、という話があるが、楽しい仕事しか与えていない。その後、そのインターンシップ先に就職すると楽しい仕事ばかりではない。就職すると長続きしないのが事実だと思う
- ・農業もますます厳しい。憧れだけで就職すると大やけどをする  
→農産物の価格が現場で決められない。利益部分を決められない。だから経営が成り立たない。  
→成り立たないので雇用ができない (大嶋農場では雇用を行なっている)  
→経営として成り立たず、雇用ができないので社会的責任が果たせない
- ・ファンを作るために、いろいろなイベントをしている  
→自分たち (大嶋さんたち) にとって当たり前のことが、都市住民にびっくりされることがある  
→農家では田んぼ用の長靴を履くので、土の感触を知らない。しかし、田植えをしたい小学生や親たちは、裸足。田んぼの感触がたまらないという  
→自分が作ったものは虫が食べているとおいしいと感じる。しかし、農「業」としてやっている以上、それでは売れない。商品を作るということと趣味は違う
- ・最近の新規就農への意識が変わっているが現実を知らない人は採用できない  
→農業求人フェアに行くと40代、50代の人もおり、子どもが就職したので、次に農業「でも」しようかという意識のようである  
→農業求人フェアで新規就農者を選ぶ際にNGなのは、自給自足をしたい人、農業「でも」やるかと言う人 (特にフリーターに多いよう)。農業は大変な仕事なので、それなりの気構えがないと続かない

#### 4. 質疑応答

- 1) 農業の社会的責任とは？ また、農産物の販売価格がどのくらいになると農業経営が成り立つのか？

→地域を活性化させるのが社会的責任だと考えている。雇用がないと地域が活性化しないし、農産物の販売価格が上がらないと農業経営も良くならない。農産物の販売価格は、生産コスト、流通マージン、農家の利益を合算した価格であると考えている

→たとえば、きゅうり3本100円だが、どのくらいになればいいのか？

→きゅうりは生産していないのでわからない。米であれば、農家から農協への販売価格は2009年秋で60キログラム（一俵）当たり13000円であったが、18000円でないと、農家は成り立たない（もちろん、兼業農家、専業農家の別、規模やコストの差もあるため一概には言えないが）

- 2) 東京農大以外のインターンシップの受け入れは行っているか？

→大嶋農場では、筑波大からの実習生は受け入れている。今春、東大の卒業生が入った

→インターンシップが役に立つことはあるか？

→私（大嶋さん）の立場でいうと、インターンシップを受け入れることでプラスになることがないなら受け入れない

- 3) 生産者から小売店までの流通マージンはだれがとっているのか？ 直売にて大嶋氏の言い値で米を販売できるようにするアプローチも面白いのではないか？

→専業農家の売り上げは米1haあたりだいたい1000万円くらい。その中から、手取りは300～400万円位になる。これが現実

→米の場合と、野菜の場合を分けて考える必要がある。

米は現在、余っている。米について戸別所得補償制度（のモデル事業）が始まったが、これとは別に米の販売価格を下げる市場圧力もある。米政策は国家戦略としてうまく機能していない。市場に余っている米を余らないようにする。飼料米または米の輸出をする必要がある

これに対し、野菜は、今後さらに、市場原理による合理的な流通になっていくだろう

- 4) 農業はITを活用していくべきだろうと考えているが、どのような活用法があるのか？

→ネット販売をしている。後は、経理くらいで、現場では特に活用していない。現在

の農産物の販売価格ではコストの関係で難しい。IT でコストが下がるなら教えて欲しい

- 5) 担い手を育てていく必要性は感じるが、新規就農は既存農家のほとんど後継ぎしかない。また、(比較的収入の多い) 野菜農家が増えている。そうになると意欲だけではできず、ある程度のストックがないと無理。自分がいろいろ経験してやれるという条件が必要。

インターンシップは、大学生たちが「楽しい」で終わっているだけでは、新規就農につながらない。大学はもっと厳しいことを大学生たちに伝え、学ばせるのが義務と思う

- 6) 農業をやろうとする人は、40代、50代が多い(子どもが高校、大学を卒業する頃合いの人が多)。ビジネスとして捉えるよりも、野菜を育てることを含めライフスタイルとして捉えてはどうか。知り合いに売るという路線で、現金が手に入る。人生のオプションとして必要。農業にて、ビジネスという唯一の解を求めている気がする。普通の業界は、そこに係る人々、そしてやり方がもっと多様になっている。もっと大らかな目で見てもいいのではないか

→たとえば、漁業で言えば、釣り人と漁師は別次元。区別されている。家庭菜園の延長に農業はないのではないか

ただし、農家以外の人でも農業技術を学んでおくことは必要