

【現場レポート】

京都発・新たな農業の担い手たち

本誌編集委員

新規就農者の支援や農業生産法人などの農業の担い手の新たな形を探るため、京都府農業会議、有限会社「アグロス胡麻郷」、農業生産法人「こと京都」、株式会社「フェアリーエンジェル」取材した。

〈京都府農業会議〉

経済誌において就農特集が組まれるなど、昨今新規就農への関心が高まっている。そこで、新規就農の実態を探るため、京都府で新規就農者の支援をされている、京都府農業会議の寺田修氏にお話をうかがった。

寺田氏によると、ここ数年、新規就農者、農業生産法人への就業者双方が増加傾向にあるという。また、経済危機以後、農業雇用対策による効果もあり、新規就農者の数に大きな変化はないものの、農業生産法人への就業者は大幅に増えたと述べている。

このように農業への

関心が高まる中で、京都府では新規就農者支援制度として、「担い手養成実践農場制度」を設けている。この制度では、二年間の研修中、

「技術指導者」と受入

地域での生活面をサポートする「担い手づくり後見人」の指導を受け、研修終了後は、研修において使用した土地を引き続き利用し、農家として独立することができる。当制度を利用することにより、新規就農の際に壁となる、土地、技術の問題を一定程度解決しうる。

また、就農を目指すにあたり、どのような人が就農に向いているのかという点につき、寺田氏が以下のような点を指摘している。まずは、自己資金の充実である。農業は軌道に乗るまでに時間がかかるビジネスであり、その期間を耐えられる自己資金の充実が重要であると指摘している。また、地域に溶け込む意識も重要である。農業は地域での共同作業が多く、地域での生活に馴染めるか否かが、新規就農の成功を左右するポイントになると語っていた。

そして、今後、新規就農者が増えていくためには、農業が農業所得だけで十分に食べていけ

る産業になることが重要であると語っていた。

この点が達成されれば、新規就農支援がなかったとしても、新規就農者は増加するはずであり、これが問題の根の部分であるとのことだ。

新規就農支援と農業を産業として強いものにする施策、この二つが今後農業の担い手を確保していくにあたって、両輪となるべきだろう。



〈アグロス胡麻郷〉

就農は多くの困難を伴う、厳しい道である。京都府南丹市の橋本昭氏は新規就農者だが、様々な困難を乗り越え、地域で中心的な役割を担うまでになっている。橋本氏は大学院修了後一九七四年に南丹市で土地を取得し、人家なき谷間で地域自給を基礎とする農業を行ってきた。大学で近代農業を学びながらもその「いかに食料を増産するか」という能率重視の姿勢に疑問を感じ、むしろ有機農業を志向してきたという。

橋本氏は、国の農業の捉え方と、農村の現実のズレを指摘する。「国は農業を食糧生産システ

ムとして見ている。しかし農村は住民にとって故郷であって、暮らしの場。生産だけをしていくわけではない。」国は農業の大規模化と自立型家族営農の増加を推進してきたが、むしろ橋本氏が目指すのは、地域単位での人と人との助け合いによる農業だ。

橋本氏は有限会社「アグロス胡麻郷」を設立し、新規就農者受入れ、地域農家の相互協力推進、流通の強化を進めてきた。現在の従業員は十一名だ。アグロスの位置付けは農事組合法人への過渡的ステップで、儲けより地域貢献を重視しているという。法人化により地域単位の農業という構図ができ、土地の管理も可能になったため、この地区に荒廃地は無い。また橋本氏は、国のために米を作ってきた従来の農家を「三級国家公務員」と表現する。しかし米余りの状況下で、これからは農家自身が何のために作物



を作るのかを考える必要があると指摘する。アグロスは情報面での近代化を徹底し、どこで何をどれだけ育てるかを管理して豊作貧乏を防ぎ、人的つながりによる安定的な流通ルートを構築している。

また、橋本氏は農作物輸入自由化と農村の衰退は都市住民にとって問題だと指摘する。「農家には自分達が食べるものを自分で作って生きている自信がある。しかし、海外の食糧が入ってこなくなれば、非農家はどうするのか。農業はスパンが長く、すぐ増産とはいかない。農村の維持と、国内での安定的な食料供給が、国としての必須条件だ」と橋本氏は語る。実現は困難だが少しでもそこに近づくよう、現場の実情を踏まえて知恵を絞る必要があるだろう。

へこと京都

農業の形態として農業生産法人に注目が集まっている。京都市伏見区の農業生産法人「こと京都」は、農業をビジネスとして成功させている農業生産法人の一つだ。

社長の山田敏之氏は、サラリーマンを辞め、三三歳のときに実家の農業を継いだ。周囲からの反対もかなりあったという。しかし、山田氏は、農業に将来性を感じ、農業をビジネスとして成功させることに邁進した。

しかし、当初の年間売上高はわずか約五〇〇万円。京都の農家は不動産収入もあわせて生計を立てている場合が多いが、それでも山田氏は農業一本にこだわった。一年を通して収穫できる九条ねぎに生産を特化し、流通も



卸売りや農協ではなく独自に販路を開拓することにした。サラリーマン時代の営業経験を生かし、東京のラーメン店に直接営業に行った。また、形の悪いネギを刻みネギに加工して販売することも始めた。

こうした努力により、現在は、年間売上三億円を越えるまでになった。事業拡大にともない、法人化もした。養鶏にも進出し、卵やそれを加工した菓子の販売も行なっている。

地域農業への貢献にも力を入れており、今年からは、京都市と提携して、ゼスト御池で地元の取れたて野菜を販売する「旬野菜直売所」を開設した。上々の評判であるという。

農業をビジネスとして成功させるポイントとして、山田氏は「天候などを言い訳にせず、契約を必ず履行することが大事」と農家側の意識向上を挙げる。「作ったら作りっぱなしで売るとい意識がない」ところが今の農業の問題点であり、「作って終わりではなく販売の仕組みを確立することが必要」と指摘する。

山田氏は、農業生産法人が今後の農業の主



軸になると断言する。社員の待遇も他の一般企業と変わらない水準であるという。昨年の不況以降、「こと京都」への就農希望者は増え、希望者の質も高くなっているとのことである。

農業政策について、「全国一律ではなく、地域にあった施策が必要」と山田氏は主張する。各地に「こと京都」のような独自の取り組みをする農業主体が現れるなか、それぞれの地域に即した農政が求められているといえよう。

ヘアリーエンジェル

隔離された施設で、人工的に環境を作り出して植物を栽培する「植物工場」が全国的に広がっている。京都市北区の株式会社「フェアリーエンジェル」では、地下の植物工場で各種の野菜を栽培している。

二〇〇五年に設置された京都北山の植物工場では、水、温度、光、液肥、二酸化炭素量が管理された環境で、試験栽培として四〇〜五〇種の野菜が栽培されている。この工場で収穫された野菜は、建物の一階に併設されたレストラン

ンに供給される。さらに福井県の工場では、大規模な栽培が行われており、関東の百貨店にも九種類の野菜を供給している。

植物工場で栽培することには、露地野菜よりも栽培期間が短い、天候に左右されないのが計画的に生産できる、農薬を使用しなくて良い、生産者の労働負担が少ないなどの利点がある。さらに、植物工場の大きな特徴は、工業と農業の境目にあるということだ。フェアリーエンジェルが植物工場を設置した際には、農地ではなく飲食店施設という名目で土地を購入した。フェアリーエンジェルは個人の農家でも農業生産法人でもないために、農地を所有出来ないからだ。

植物工場には、日光を利用する太陽光併用型と人工光を利用する完全閉鎖型の二種類があるが、人工の光で植物を栽培する完全閉鎖型の植物工場は、日本で独自の進化を遂げた。そのため、海外からの注目も集まっている。フェアリーエンジェルでは、大手化学メーカーと提携して、海外でのプラントコンサルティングを進める方針だ。水と電気さえあれば野菜を栽培することができる完全閉鎖型植物工場は、野菜栽培が難しい中東や北欧などでの需要が見込めるという。

現在、植物工場の統一規格は設定されていない。

い。もし今後規格が統一されれば、多くの企業が参入できるようになり、将来的には学校や老人ホームなどの施設単位で植物工場が併設されるようになるかもしれない。

へまとめ

この特集では、植物工場や、京都府農業会議が支援する新規就農者など、農業の新たな担い手を取材してきた。一概に新たな担い手と言っても、大地に根付いた農業を行うアグロス胡麻郷と、人工的な環境下で植物を栽培するフェアリーエンジェルとの間の、農業に対する価値観の相違は大きい。ただ、安全で高付加価値の農産物を消費者に届ける戦略を採っている点では共通している。これまで農家は、流通に関しては農協頼みでもっぱら生産量を増やすことを目標にしてきた。だが今回の取材先は、例えば、こ

と京都がカットした九条ネギをラーメン店に卸していたように、消費者のニーズに基づいて生産方法や流通手段を考えている特徴があった。

一般には、農業問題は農家の問題だと捉えられがちである。だが実際には、我々が何を食べて生きていくのかという生命の根源的な問題だ。野菜を購入する際に産地や品種を吟味するように、国民が農業政策を厳しい目で吟味することが求められている。