

鼎談

地域における6次産業化の可能性

～ 6次産業で農業・農村を再生するために～

■ 農業経営者人材の不足

細野 今年2010年2月に調査が行われた農林業センサス^(※1)の結果によれば、全国の農業就業人口は260万人で、5年前に比べて75万人(22.4%)減少し、農業就業者の平均年齢も63.2歳から65.8歳に上昇した(図1)。また、耕作放棄地面積も40万haとなり、5年前に比べて1万ha(2.6%)増加した(図2)。

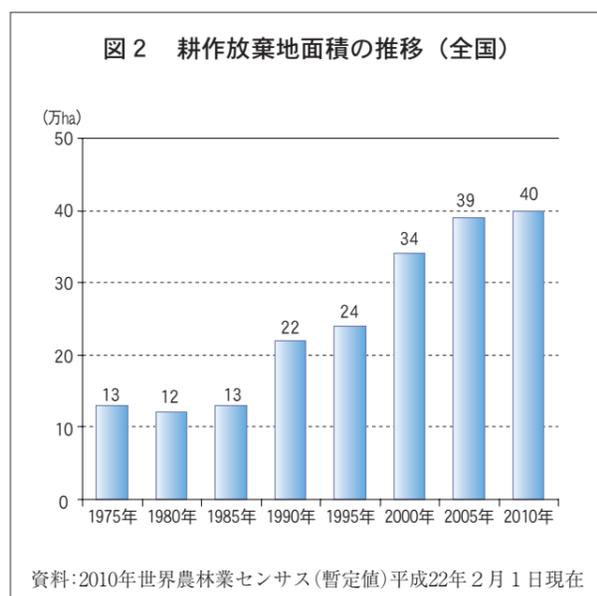
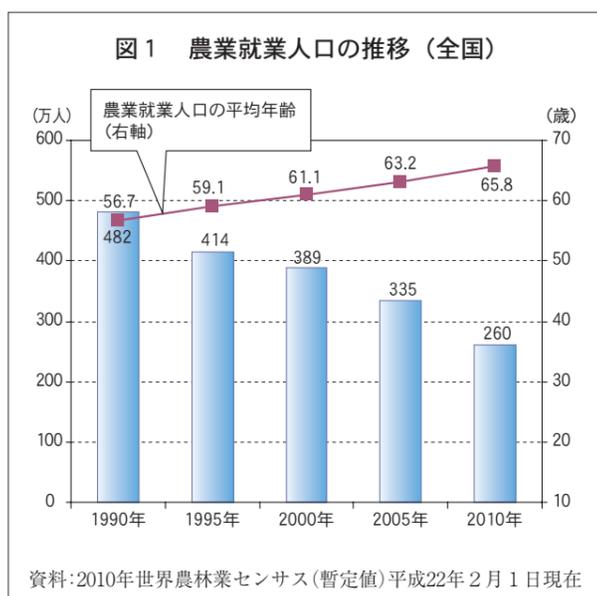
この傾向は山形県でも同様^(※2)であり、特に中山間地でより顕著に起きている。たとえば、山形市の近くに棚田百選にも選ばれた大蔵^{おおくら}という明媚な地区があるが、ここには50戸の農家^{おむらび}がいて、平均年齢は73歳になっている。この地域では、面白い農業を通じて農家を後継していこうとする人の意欲が育たなかった。すでに棚

田の上の方は耕作放棄されて、長年手間をかけてつくりあげてきた棚田の景観が消えていこうとしている。非常に象徴的な事例だと思っている。

これから5年もすれば、平場の農家も70～75歳に達し、いずれそれらの方もリタイヤして、耕作放棄地がどんどん増えていく。

県や市町村、いろんな団体、農家の方々も、何とかしなければならぬと思っているが、具体的にどう対処すればいいのか、きっかけがつかめないでいる。

本日は、農商工連携や企業からの農業参入などで先駆的な取り組みを行っている大塚さん、武内さんと共に、今後の農業・農村の活性化の方向性などについて考えていきたい。まずは自己紹介を兼ねて、それぞれの活動状況などについてうかがいたい。



(※1) 世界農林業センサスは、各国農林業との比較において我が国の農林業の実態を明らかにすることを目的に、5年に1度実施されている。
 (※2) 山形県の2010年の農業就業人口は6万4,000人で、5年前に比べて2万1,000人(24.7%)減少し、農業就業人口の平均年齢は52.4歳から65.2歳に上昇した。耕作放棄地は7,400haで、5年前に比べて9.5%増加した。

『平成22年版 食料・農業・農村白書』によれば、2005年の200万9,000の農業経営体のうち、約99%にあたる198万1,000経営体(1戸1法人を含む)が家族農業経営体である。一方、農業生産法人は着実に増加しており、1990年には3,816社(各年1月1日現在)だったものが、2009年には、11,064社となった。そのうち、株式会社形態の生産法人は、2002年の17社(それ以前はゼロ)から、2009年には1,200社と大幅に増加した。そもそも農業政策に経営の概念が持ち込まれたのは近年のことであり、1992年の『新しい食料・農業・農村の基本方向』で、始めて「農業経営体の育成」というコンセプトが盛り込まれた。さらに、株式会社形態の農業生産法人が制度として認められたのは2000年である。果たして企業の参入は農業界にどんな影響をもたらすのだろうか。また、1次、2次、3次産業を融合させた6次産業化によって、地域社会はどのように変わっていくのだろうか。今回の6次産業特集では、農商工連携や企業の農業参入などについて豊富な経験を持つお2人をゲストに迎え、農業・農村地域の活性化の方向性について探った。

大塚 私は30年間国家公務員として働いてきた。もともとは科学技術庁(現:文部科学省)に入ったが、最後の2年間は経済産業省に移り、農林水産省と一緒に農商工連携促進法という法律の制定にたずさわってきた。役所にいけば2年ごとに人事異動で担当が変わっていくが、農商工連携の仕事にかかわり、これは非常におもしろい、自分の残りの人生をかけてやるにふさわしい仕事だと確信した。そこで、農商工連携で地方に雇用を創出することを自分のライフワークにしようと思い、昨年役所を早期退職して『NPO法人農商工連携サポートセンター』を立ち上げた。国家公務員で退職後にNPO法人を立ち上げて主宰しているのは、今のところ後にも先にも私一人だと思う。

具体的な活動としては、農商工連携に関する講演やプランニング講習会、研究会などをやっている。また、都会の人が農業体験をするための企画として『開墾スタディツアー』や、農家と消費者の間をつなぐために、ちよだプラットフォームスクエア前で、月に1回『ちよだ青空市』というマルシェを開催している。

武内 私は外食の経営が本業だったが、以前から有機農業にもかかわっており、特に、ワタミに入ってから、全国各地に農場を展開してきた。当初は、企業が農業に参入する際の規制の多さや、農村の保守的な考え方に戸惑ったが、今の農業の衰退を食い止めるためには、農家の人たちが変わるのを待っている間に合わない。自分で農場をつくって、規模を大きくして、農業を変えていきたいと思ってやってきた。

私は基本的に農業が大好きで、農家の友人も多いが、そんな中で、なぜ農業がなりわいとして成り立たないのかを考えてきた。

ひとつは国の農業保護政策の中で、アメとムチのアメに多くの農家が完全に毒されている。そのため、自分たちがつくる農産物についてのコスト意識がない。売るときだけはその価格では合わないと言うが、月次の利益もわからない。清算後に農協に言われて、初めて赤字だった、黒字だったというような状態だ。農業界の経営をしっかりとできない限り、農業は再生できないと思っている。

この状況を打開するためには、とりあえず農業以外から人を入れるしかないが、今までの農業界は保守的な面が強く、外部からの人の受け入れを拒んできた。

ここ4～5年は、食品リサイクル法や農地法改正の影響もあり、流れもずいぶん変化してきたが、さらにこれから加速度的に変わらないといけないと思う。しかし、人材が追いついていない。産業界から農業に参入しようとしても、人材が不足している。ひるがえって、農業界に経営の出来る人材がいるかという点、これも非常に少ない。ここが、一番大きな課題だと思っている。

話し合った方々(文中敬称略)

特定非営利活動法人
 農商工連携サポートセンター 代表理事
大塚 洋一郎 氏
 株式会社ワタミファーム 顧問
武内 智 氏
 株式会社フィデア総合研究所 理事長
細野 武 司



■大塚洋一郎（おおつか・よういちろう）氏
 1954年東京生まれ。北海道大学工学部原子工学科修士課程を修了し、1979年科学技術庁（現：文部科学省）に入庁。科学技術庁国際課長、文部科学省海洋開発課長、宇宙開発利用課長などを歴任。2007年7月より経済産業省大臣官房審議官（地域経済担当）として企業、ソーシャルビジネス、農商工連携などの地域活性化施策を担当。農商工連携促進法の制定には当初より参画。農商工連携に関する講演多数。2009年7月、農商工連携で地方に雇用を創出することをライフワークとして取り組むことを決意、公務員を退職し、特定非営利活動法人農商工連携サポートセンターを設立。

■農地法改正のインパクト

大塚 企業などが農業に参入しようとする場合の障壁として、農地法の影響も非常に大きかった。ようやく昨年12月15日に改正、施行になったが、それまでの農地法には、「農地は耕作者が保有する」という基本的な考え方があったから、企業が農地を借りることも原則できなかった。農地法は、実質的に農家以外の人による農業への参入を規制する法律として機能してきた。昨年の改正では、「農地は地域資源であり農地の適正、効率的な利用を促進」すると農地法の目的が変更された。これはたいへん大きな変更で、この改正によって企業やNPO法人が農地を賃借することが条件付きで可能となった。また、農業生産法人に対する企業の出資規制も大幅に緩和され、全体として企業が農業に参入する場合の法的な障壁は以前に比べると相当に低くなった。

しかし、法制度は変わっても、農村や農業関係者の意識が変わらない。たとえば、東北のある県の例だが、農地法が変わって、企業が土地を借りるという第1号の事例に対し、市町村は認めたが、県庁がいちばん最初に変わったことをするのはいやだと許可しない。新しいことを容認しない農業界の気風がある。農業界を変革していくうえでの一番大きな障害は、何よりも新しい考え方をする人材が育っていないことだと思う。

■農業への企業参入の勘どころ

細野 武内さんは、これまで全国各地で多くの農場を展開して実績をあげてこられた。企業が農業に参入して成功するためのポイントは何だろうか。

武内 最近では多くの企業が農業へ進出して、自らが農地を借り、農業機材などに投資をしている。しかし、あまり表沙汰にはなっていないが、私が見る限り、新



■武内 智（たけうち・さとし）氏
 1952年北海道生まれ。1977年千葉工業大学工業経営学科卒業後、(株)すかいらくに入社。1988年(株)聘珍樓に入社し、1991年にその子会社である(株)平成フードサービスの取締役副社長に就任。1996年群馬県倉淵農場作り開始（現 ワタミファーム倉淵農場）。1998年「和食・濱町」、居酒屋「北海道」をチェーン展開。1999年NPO法人北海道有機認証協会理事就任。2001年ワタミフードサービス(株)に入社し商品本部長就任。2002年(株)ワタミファーム代表取締役就任。2010年(株)ワタミファーム代表取締役退任、各地の農場指導開始。

たな設備に投資をした場合には、ほとんどが大赤字だ。私も、15年前に群馬で農場を始めた時には、トラクターも含めて全部新規で物を買った。しかし、それではどう頑張っても採算ベースには乗らない。農家の人がなぜそれをできてきたかという、いろいろな補助金がある長い期間あったからだ。しかしそのような補助金は今はないので、これからやるのであれば、居抜きが一番いい。農家が廃業するときは、機械類は二足三文で処分することが多いが、農地と共に機械設備も相応の価格で一式全部を引き取る。利益を出せるのは、このような居抜き農場に限る。

もうひとつは、しっかりと土作りされた農地であること。単に農地だから野菜ができると思ったら大間違い。私もずっと勘違いしていたが、地目は農地でも、イコール野菜ができる土地ではない。ここを間違っただメで、私も何度も手痛い失敗を重ねてきた。今、耕作放棄されている土地のほとんどは、なんらかの理由で耕作放棄地になっている。おそらくそれは土地が良くないというケースが多い。土壌が良くて耕作放棄地になっているというのは、よほど何らかの利害関係がある。まず土地を選ぶということが重要だが、ここを見る人が今いない。いい農地かどうかについてはデータもなく、アドバイスしてくれる人もいない。そこで生活をした人でないとわからないから、ものすごく難しい。



ワタミファーム 農場展開の失敗例（千葉県白浜農場）
 土壌が悪く、売り物にならない作物

細野 企業の農業参入はいろいろあるが、最近目立っているのは建設業。公共事業が半分以下になっている中で、どういうふう生き延びるか。建設業の方々と

いうのは、社長であれ従業員の方であれ、もともとは農業者であることが多い。

現在の農業に不足しているのが経営力だとすれば、企業が持っている経営ノウハウをうまく使っていくという意味で、地域内の企業に期待をしている。地域内の企業は農家の方も全部知っているし、どこで何を作っているかも知っている。そろそろリタイアする人のことも情報として全部わかる。地域内の企業がやる気を起こして、農家の方々と一緒にやれば、かなりいろいろなことができていくと思っている。

武内 一時、土建業の方たちがずいぶん農業に参入して、撤退をした経緯がある。それはなぜかという、土建業の方々は基本的に補助金事業を中心に仕事をしてきたことが影響しているように思う。

土建業の方々は農作業はできるけども、残念ながら売れる野菜を作るというのはなかなか難しい。6次産業化の方向を目指すのであれば、食品産業のほうが向いている。食品の知識を持っているし、私たちのように外食産業であれば、アイデアはどんどんでてくる。

細野 今後の6次産業化においては、農協への期待も大きい。農協が自ら農業もやれるし、いろいろな事業を展開していけるような法制度になってきている。産直施設の運営だけでなく、農園で加工して販売するという新しいビジネスモデルを、農協が思い切って作ってほしいと思っている。

ある程度まとまった量の農産物を流通に乗せてやるというのが農協の従来からのビジネスだが、そのやり方だけでは今は厳しくなっている。もう少し小さいマーケット、小さい消費のところを、うまくビジネスとして地域の中で育てていく、そのくらいきめ細やかなことが農協組織の中でもできないかと考えている。

■行政支援の方向性

細野 ワタミファームが外部の企業として農業に参入する場合の法的な規制や、地元との関係、行政の支援体制などはどうだったのか。

武内 農業法人は作りにくいと言われるが、要件を満たすことはそんなに難しくない。しかし、許認可などは農水省から県、農業会議、農業委員会のガチガチの

縦割りの仕組みになっており、行政の協力がないと難しい。

大分県では農業への企業誘致に非常に熱心で、企業の農業参入を推進するために、県庁内に部局横断の「農業企業誘致プロジェクトチーム」を組織している。ワタミファームでも今年4月に7haの大分臼杵農場を開設したが、その時には、チームワタミとあって、振興局と、地元と普及指導員が付き切りで応援をしてくれた。そのぐらいやらないと進まない。別にたくさんの金を出してくれる必要はないが、政策的に組織としてサポートしてくれたことが助けになった。

細野 今、農業の中で立ち行かなくなっているのは、労力と経営者。たとえば、山形県で最大の産物のひとつで、もうかるさくらんぼでさえ、最近では耕作放棄が出始めている。企業がその辺をうまく使えないだろうか。

武内 ワタミファームでの経験から言えば、給料は多少安くても、人集めで困ったことはない。私は、北海道から九州まで農場を持っていたが、人が集まらないことはなかった。それは、一般の民間が農業法人化して、住所もあって、給料は少しぐらい安くても、社会保険や福利厚生がしっかりしていれば、働き手はいる。わざわざ中国の人を使わなくても、人手が足りないということはまずない。しかし、一般の農家が法人化と言っても、家族が法人になっただけでは個人経営と同じ。家族経営の農家に、社員として入るのは難しい。ここにミスマッチが起きている。

■ 6次産業化と農工商連携

大塚 農業が他の分野と連携を図るための国の施策として、農工商連携促進法や六次産業化法がある。

農工商連携促進法は農林水産業者と商工業者が連携して事業計画を作って、それを国が認定するという仕組みで、今年の7月までに339件の事業者が認定を受けている。ところがその内の300件以上が商工業者の人が代表者になって補助金を申請しているケースで、農林水産業者に直接補助金が落ちにくい仕組みになっている。

それに対し、六次産業化法は農水省の法律で、農林

水産業者が加工や流通に乗り出していく事業を農水省が支援するため、農業者単独でも申請ができ、農家が乗りやすい。また、今の経産省の事業ではハードの補助はなくなってきているが、設備投資などのハードに対しても補助金がある。そこは非常にメリットだし、地域の農家のメインストリームにいる人が本気になってできる初めての制度だと思いい期待している。

ところが、六次産業化法についてほとんど知られていない。私は今年の5月に、農業生産法人の協会などにも広報して6次産業化のセミナーを開催したが、農業者はほとんど来ない。農業参入などを考えている企業の方は関心があるが、本来メリットが受けられるはずの、本流の農業の方の関心が低い。

細野 県も、農水省も経産省も、農業を活性化するためのいろいろなメニューを出している。ところが、制度の仕組みが縦割りになっていて、非常に使いにくい状況になっている。そこを何とか使いこなせる人材を農家・農村地域の中に数多く輩出できるような環境を作っていかなければならない。私たちは『やまがた6次産業ビジネス・スクール』などの取り組みを通して、6次産業化を目標にした人材づくりと、そういう人たちがビジネスを興していく際の支援体制を、地域の横断的な体制で作れないかと試みているところだ。

■ 6次産業化促進のキーワードは交流

武内 私は15年前北海道の瀬棚町で、当時経営していた『北海道』『濱町』などのチェーン店を通じて首都圏から募集をかけて交流事業を行っていた。その中からは、その地域が好きになり、実際に住んでしまう人や、農業をやりたいという人も出てくる。だから、あまり形にとらわれずに、地域の中で人と人の出会いを多くすることが大事だ。都会に住みながら、技術を持っている者もいるだろうし、食品加工の人や、マーケットに強い者もいる。そういう人たちに地域の魅力を感じてもらい、どのくらいの数の人を地元と呼び込めるかが勝負だ。そうすれば地域の活性化につながる可能性は非常に高くなる。それが6次産業化や農工商連携につながるかもしれないし、新規就農という形になるのかもしれない。



農工商連携サポートセンター 『開墾スタディツアー』
抜根した大物の根を前に大満足の参加者

大塚 私も、人と人との交流がキーだと思っている。私が行っている『ちよだ青空市』でも、まったく今までモノを売ったことのない農家の方が売っている。初めはもちろんうまくいかないが、農業者以外の仲介の人が売りに来ている所より、自ら作って自分で売っているブースの方が人気が高い。そこは消費者にとっても、生産者にとっても、双方の学習の場であり、向上の場になっている。今、東京や大都市でマルシェがやっているように、生産者と消費者がじかにつながってこうとする動きがある。これはいい試みだし、チャンスだと思う。

逆に、都会人が農村に行くと、少しでも農的体験をするというのは、都会人にとって有益なことだと思っている。私も、去年から耕作放棄地を開墾するスタディツアーを主催しているが、土に触れると愛着がわいてくる。自分たちが耕した土地で大豆を育て、自分でみそを作って、一年経ったので先日“みそ開き”を行った。手前みそと言うが、本当においしかった。

昔の日本というのは、オフィスなどはないから、明治時代くらいまでの普通の生活というのは、家族単位で農業を営み作物を作って、集落が一緒になって生産の喜びを共有している社会だったと思う。ところが、オフィスで働いて、消費者という名の消費しかしない人が圧倒的に増えてしまったのが現代の社会だ。これは人間の本来の生活からすれば、いびつな姿だと思う。

だから消費者が農村に行くと、農的体験を少しでもすると、すごく安堵感がわく。都会の、まったく農業や農村を知らない人が、農的体験をしてくるといのは、都会人として癒やしになるし、受け入れるところにとっては刺激になる。実際、地域にはお金も落ちるし、これはひとつの突破口になりうると思っている。

細野 私たちは、農村地域の6次産業化ということまで視野に入りたいと思っている。農家が作物を生産して農協などに売る

だけでは、付加価値が手元に残らない。地域の産業や資源を組み合わせる中で、新たなビジネスモデルを作れないかと考えている。

単に生産したモノを売るだけではなく、地域の持っているさまざまな社会資源、文化や歴史、生活、あるいは自然、環境というものと、農業というのが非常に近い関係にあるので、そういうものとコラボレーションすることによって付加価値を高めていく。つまり、地域独自の魅力や発信力を高めて、都会から、消費者なり、農業体験などの活動をしたいという方々に来ていただいて、そこへサービスを提供する。そこには、教育や医療なども関係してくる。あらゆる組み合わせや可能性を考えながら、地域の中で相互の関係をつくっていくことが非常に大事だと思っている。

今までは、組織間や、業界間、あるいは農村と都市など、いたる所に垣根があって、それぞれの垣の中だけで問題を解決しようとしてきた。しかし、それだけではなかなか解決の糸口が見つからない。

現在の閉塞感を打開するには、地域の内と外に存在する垣根を取り払い、相互交流のためのオープンなプラットフォームが必要になってくる。また、そこで生まれる新たな出会いやリソースをうまくマネジメントして、ビジネスにまで結びつけていくための人材が求められているのだと、改めて感じた。

本日は、大変ありがとうございました。