

第2回未来学フォーラム

第1分科会

(注)一部聞き取り不能の部分に*****とした箇所があります。ご了承下さい。

司会(和田) 第1分科会は「日本の未来、特別テーマを日本の農の未来」と題して進めて生きます。まずお一人目は、曾根原さんです。“NPO法人えがおつなげて”の代表理事さんで、地域おこしというか、やっていたらっしゃいます。詳しくはちょっと自己紹介御本人からということで、一応30分程度お話しただいて、もう一人、お二人目は宮治さんですけれども、“NPOの農家のこせがれネットワーク”ということで、こちらは、宮治さんの場合はどちらかという生産者というお立場かと思えますけれども、おいしいポークを育てていらっしゃるということで、御自身事業もやっていたらっしゃいますけれども、そういう次世代の農家の人材のネットワークをつくっていらっしゃいます。非常にそれぞれユニークな活動をされておられます。最後の30分で、お二人も含めてQ&Aということで

「農村から地域・日本を元気にしていく」

曾根 原久司氏(NPO法人えがおつなげて代表理事)

曾根原 皆さん、こんにちは。御紹介いただきました、NPO法人えがおつなげての曾根原と申します。きょうは30分ということなので、80枚のデータがありますので、1枚20秒で、大急ぎで、農村から日本を元気にしていこうという、活動内容の報告と今後の展望についてお話ができればと思います。

私は常々「日本の未来は農村から」というふうに思っております。都会は今後かなり厳しいだろうというふうに思っています。農村もかなりきついですけれども、日本の農村の場合は資源というポテンシャルがあるので、それをうまく活用すれば、恐らく日本の未来は農村からつくられる。こういうふうに思って活動しております。

この写真が山梨県北杜市にあります瑞がき山という山の風景ですけれども、こういった

山間地で活動を行っております。山梨県北杜市の首都圏との距離感ですが、案外近いんですね。ですから、首都圏との距離感から考えても、都市との交流をしながら農村を再生していくと、こういう活動が非常にやりやすいところなものですから、こういったような活動をしております。

私は14年前に東京から山梨県の北杜市というところに移住をしました。北杜市って皆さん御存じでしょうか。最も有名な地名が清里というところですよ。八ヶ岳のふもとに清里という地名がありますが、あそこは市町村名でも何でもないんですよ。単なる1集落の名前なんですけど、1集落名が全国区で有名になってしまったんですね。珍しいところですね。正確に言うと山梨県北杜市高根町清里といいますけど、それが有名になったわけです。それは置いておいて、そのあたりの八ヶ岳のふもとあたりの8町村が6年前に合併したのが北杜市というところですよ。そこに14年前に移住をしました。移住をして、自分自身でまず最初は農業、林業をやりました。最初は100坪の農業。5年経過したら2ヘクタールの農業となりました。また、1年目は、自分の家のまきストーブのまきを仕入れるために林業を始めました。それがまた林業になりました。大体5年たって、数ヘクタールぐらい山を販売したんですね。結構もうかりました。このようなことを自分で実践をやりながら、農村事業のやり方というのを自分自身でもノウハウを蓄積をしたつもりです。

また、そういうことをやっていたらだんだん人が集まってきてくれて、一緒にやりたいと、こういう申し出が地域から、地域内、都会の人からも多くなったものですから、NPO法人という器にしてみんなでやろうと、こういう体制をつくりました。今9年目になります。

以前、東京で何をやっていたかという、私は都会におりまして、東京におりまして、銀行のコンサルタントという仕事をしていました。バブルの絶頂期ですね。物すごい金余りのころやっていました。それが、バブルが崩壊してがたがたになって、これはもう日本の都会はあかん、こういうふうに思いました、農村へ行きました。この写真が13年前の私の姿ですね。林業をやっている頃の。若いですね。我が家の田んぼ、うちのかみさんと子供も草取りをしています。

現在、北杜市の中のえがおつなげの拠点なんですけれども、北杜市というのも過疎化・高齢化が進んだ農村の典型的な場所なんですけど、その中でも最も過疎化してしまったところが増富という地域です。その増富という地域の地域データですけども、高齢化率62%。65歳以上の人が3分の2を占めていると。耕作放棄率も62%です。農地で使われていな

い、草ぼうぼうで木が生えてしまったところが3分の2になっています。すごいですね。農村の人はこれを見るとかなりリアリティがありますが、都会の人は余りピンとこないですね。これは相当ひどいですよ。ここまできちゃったら、村がなくなるというところですから。

ところが、農村はそういう状況なんですけれども、農村に対するニーズとしてこういったものがありますよというデータをお見せします。内閣府の4年前の調査結果ですけれども、都市住民の農村志向が非常に強くなったことがわかります。全体の総数の3割が農村志向があるということがでております。年齢別の分布で見ると、何と20代がトップです。4割弱ありますね。農村は現在、過疎、高齢化、限界集落、担い手不足、耕作放棄地がいっぱいになった。森林保全がされない。結局、人がいなくなってしまったからこうなったんですね。ところが、都市側では農村志向が非常に強くなっている。ですから、都会と農村を結びつけて交流しながら、交流型のいろいろな事業をしようということでこのような活動をしています。

この増富という限界集落地域では、2003年に活動を開始しました。今から7年前ですね。そのときに、小泉内閣の中で始まった構造改革特区という第1号の認定を受けて活動を始めました。構造改革特区というのは、法律の規制緩和をしてもらうものです。二つ規制緩和してもらいました。一つは農水省管轄のもの。もう一つは環境省管轄。一つは農業特区と言われるもので、その当時、農地を借りられるのは農業者か農業法人だけだったのですが、NPO法人は借りられなかった。でも、こういう活動をするために、農地を借りないといけないから、正式に借りられるように農地法の規制緩和をしてもらって、NPO法人でも農地が借りられるようにしてもらったというのが一つ。

もう一つは、この増富という地域は国立公園内にあります。秩父多摩甲斐国立公園にあります。国立公園というのは国立公園法という法律があって、規制がかなり厳しいんですね。それはそうですね。自然を保全しなくてはいけない。ただ、地域の活性化をしていこうとかというようなことを考えたときに、規制がんじがらめだとなかなかスムーズにいかないときがあります。例えば、山の中でキャンプの体験をするとか自然観察会をするとか仮設トイレを置くとか、そういう時でも北杜市から県、県から環境省とわざわざ長いルートで申請をして、全部それを通さなければいけない。ということがあったものですから、国立公園内におけるイベントの容易化という規制緩和をもらって活動を開始しました。

また、活動の拠点となったのは、地域のあいていた温泉施設です。地域は高齢化で、も

うじいさんばあさんでは運営できないというので閉鎖したところを、我々が肩がわりをして活動の拠点としました。この地域の農地は、先ほど増富のデータで3分の2が耕作放棄になっているとお話ししましたが、これがその1枚の写真ですね。草ぼうぼうになっていますね。こういうのが3分の2あります。すさまじいですね。これを何とかしようという活動をしました。着目したのが、先ほどの4割弱の都会の若者です。本当にそういう若者がいるのであれば、ここの開墾からこの増富という限界集落に来て農業をやってみませんかみたいな、開墾ボランティアというのをホームページで募集を開始をしました。それに呼応して、たくさんの若者が来てくれました。年間500人ぐらい来てくれました。実際、この荒れ果てた農地に来てくれて開墾してくれている若者ですけれども、横浜、東京ですね。こういった若者たちが大体年間500人ぐらい来てくれていています。一番上の写真が開墾前、真ん中が開墾中、一番下が開墾後ですね。ボランティアとか、ボランティアで来た若者がスタッフになって働いているのもいますけれども、そういったような若者たちがこのような活動に参加してくれました。

現在は今、NPOの農地も約4ヘクタールになりました。約4ヘクタールの農場を今、スタッフ6人、あと、ボランティアが大体数百人ぐらい来てくれて耕作しています。あと、後ほど説明しますがけれども、企業の職員の方々もいろいろな形で一緒に来てくれて、今、農業経営をしているという形になっております。復活した農地でこういったさまざまな農産物の生産をし、販売をしております。無農薬、無化学肥料で生産・販売をしているところです。

こういったところからボランティアさんが来てくれたかというものを、開墾真っ最中のある時期のデータをお示しします。圧倒的に、首都圏が多いですね。都市の若者が今、農村志向が強いということがよくわかると思います。年齢別分布で見ますと、若い人がやはり多い。男女比で見ると、なぜか女性が多いですね。

という活動を当初3年間ぐらい、まずはやっていました。なぜそういうことをしたかという、農地が荒れ果てていて、農業をしようと種をまいても草の根だかトマトの苗だかわからない。それと同時に、担い手はほとんどゼロでした。中学校は廃校になりました。小学校は今、7人です。全校生徒で。ですから、いわゆる生産人口と言われるのは、その7人の生徒の親しかいないんです。担い手はほとんどゼロです。ですから、担い手をつくらなければいけないので、農地の復活と同時に担い手をつくっていくような構造をつくるためにこういう活動をしました。ある程度今、形ができてきました。それで今、また数年

ぐらい前から力を入れているのがこれですね。企業との連携・協働による農村の再生事業と。

農村の最も大きな課題というのは、私は一つを挙げると言われるなら、やはり仕事がないということですね。魅力的な仕事がない。だから、働くことができない。だから、山を下りる、農村を下りるとのことだと思います。だから農村に仕事をつくらなくてはいけないということが重要だと思います。仕事をつくるということには、企業が流通を持ったりとか商品開発能力があったりとか、そういったことが保有している資源がありますから、そこと連携しながら農村の再生活動をしようということをやっております。

第1社目が東京の多摩のケーキ屋さんで、グランクリュというロールケーキでは有名なケーキ屋さんですけれども、そこの職員さんたちに農地の開墾もしてもらっている写真です。復活した農地で今、ケーキ屋さんで使うカボチャとかサツマイモなどの農産物を企業の職員も種まきや草取りも一緒になって生産しています。我々NPOが通常、農地を管理します。地域のおじいさんたちも手伝ってもらいますが、そういう三者合体型で農場運営をして、できた農産物を全量買い取ってもらって、それを商品開発に使ってもらおうというようなスキームを行っています。

第2社目が、これは山梨県の大きな和菓子屋さんですね。やっていることは全く一緒ですね。開墾活動に職員さんたちに来てもらって、種まきをしてもらって収穫してもらっています。ここでは大豆を育てています。この企業ではこの大豆で、豆大福といった商品を開発されています。そうしたら、山梨県では大ヒット商品になっています。物すごく売れています。おかげさまで今、大豆畑は増富に毎年どんどん広がっていて、地域の人にも、地域のおじいさんたちにももう一度農業をやってもらって今、大豆をつくってもらっているということをやっています。

こういう食品企業だけではなくて、CSRという視点から企業が増富に入ってきている事例をお話したいと思います。伊藤忠商事さんという商事会社がありますけれども、そのCSRファームが我々の拠点になります。これは大豆畑ですね。やっていることは結局一緒ですね。この写真は、社内報でまず伊藤忠商事さんのほうで、増富地域のCSR活動をするので、つきましては開墾活動に来てくださいと呼びかけてもらって、来てくれた社員さんたちですね。現在、復活した農地で、社員とその家族の方たちで、企業市民農園みたいなものをつくって活用しています。大豆の種まきをしてくれました。草取りも来ました。収穫もしました。収穫した後は、収穫した大豆でみんなでみそを仕込んで、今、熟成

中です。

あと、三菱地所という企業も、増富でCSR活動を展開しております。開墾体験ツアーもやりました。体験ツアーのフィールドは、すすきが原です。すすきをまず刈ってもらいなんです。あと、すすきを根っこまで掘るので、スコップを使って根をとります。しかし、この楽しそうな顔を見てください。丸の内では絶対できませんから。

また棚田も開墾してもらいました。これ、以前は田ごとの月がきれいだったという棚田ですけれども、今は見るも無残なすすきが原です。これも一緒に開墾しました。このとき、地域のおじいさんたちも一緒にやろうということで出てきてくれました。そうしたら、おじいさんばかりだった。正真正銘、増富の高齢者ですね。

その後、こういったツアーで体験するだけでなく、どうやって三菱地所グループでもこの困った状態を解決できるだろうかというような検討会をしたら、丸の内ファームというおもしろい構想が出てきました。レストランファーム、マンションファーム。増富に丸の内のレストランファームをつくっちゃおうと。あと、三菱地所の15万世帯の都市住民の人のマンションファームをつくっちゃおうと。ということの企画が出たんですけれども、実はマンションファームツアーが先日行われました。復活した棚田で、田植え田植え体験をしてもらいました。この人たちは、三菱地所グループのマンションに住む人たちです。三菱地所のマンションに住む人の会報誌があるんですけど、そこに情報を出してもらったんです。そうしたら、何と定員を決めて募集をかけたんですけど、募集時から17分でいっぱいになった。その反応の大きさに驚きました。

ところで、このようなことは、企業の何らかのニーズないということとは動きません。企業のそのニーズは4つあると思います。CSR。安心、安全な原料の調達。人材育成、福利厚生。新規事業展開と、こういうことだと思いますね。

ちなみに、ことしの3月、遊休農地視察ツアーというのをやって、17社の方にお越しいただきました。遊休農地をただ回るんですけどね。あいている農地を17社の方が回りました。建設業の社長さんも東京から来ましたし、ハワイで水産加工業をやっている社長さんも来ましたね。エビを養殖していると言っていました。これからは農業だと言っていましたね。あと、幼稚園をネットワークしている経営者の方も来ました。何をやるんですかといったら、幼稚園の体験学習をここでやるんだと言っていました。おもしろいビジネスモデルができるんだなと思いますね。

では、次の話に移ります。これからは、エネルギーの自給ということも考えなければい

けませんね。日本は4%という寂しいエネルギー自給率です。都会は自給するというのはなかなか大変ですけれども、農村ならば、農村は人口が少ないし資源は多いですから、うまく活用すれば自給もできるだろうということで、今、開発をしております。

ちなみに、北杜市は自然エネルギー資源の宝庫なんですね。日照時間は何と日本一です。本当によく晴れています。ミネラルウォーターのシェアは、北杜市は全国の30%。水資源が豊富です。山梨県は森林率が全国で第4位。高知、島根、岐阜、山梨かな。という状況。増富は95%森林率です。戦後、植林したのがもう伐期にきていますが、残念ながらこういう資源がまだ有効活用されていないので、こういったことを開発していこうということを進めています。また、地域の小さな河川にくっつける水力発電機というのを試作した第1号機、第2号機の写真です。

さらに、これは山梨県の地図ですけれども、林野率が4位ということですから非常に森林資源が多い。ですから、それを有効活用していこうということを進めています。これは山梨大学で森林資源の利用可能量というのを調べたんですね。その結果、北杜市は、利用可能量が圧倒的に多いんです。でも、活用されていない。

それとあと、林地残材。間伐は今、林野庁とか環境省の政策の中で、補助金がどんどんついて間伐がどんどん進んでいるんですけども、使われないで林に残る残材物がすごい量があるのです。私がこれを4年前に調査した段階ではこういうデータだったんですけども、昨年もう一度改めて調査したら、何と年間23万立米。大体4トントラックに全部それを載せてずっと並べると400キロメートルになります。すごい量でしょう。400キロですよ。4トントラックずっと東京から名古屋くらいまで並んでしまう。これが山梨県の間伐の残材です。また、一部は集められている材もあるんですけども、残念ながら、集められても穴掘って埋められてしまうとか、非常にもったいない。この写真の残材が、大体推定で200立米です。ちなみに、我が家はまきストーブを燃やしていますけれども、年間3立米から4立米使います。だから、うちのまきの70年分。これ、一瞬にして穴に埋めてしまいますからね。これはもったいない話ですね。

ということで、これも有効活用しようということでプロジェクトを進めてきたんですが、まず最初に、有効活用する場所はどこがいいだろうということを検討してきました、地域の鉱泉施設でまず活用しました。温泉なら暖かいお湯がじゃんじゃん沸いてきますけれども、冷泉とか鉱泉は温めなくてはいけない。今は灯油とか重油で温めているんですけども、一方でこういう鉱泉施設の経営の課題が灯油の、重油の高騰ですね。という状況があ

りました。だったらこういう残材をエネルギーとして使えばということでプロジェクトを行いました。こういう鉱泉施設は、山梨の山の中にいっぱいあるんですね。大体、原油を中東から来てコンビナートを通して、また山の上まで運んでいて、それで高い価格で買って、経営がピーピーだと言っている現状はなんとむだがあるのかと思います。

ですから、これを有効活用しようということで検討してきたんですけども、ようやく山梨県で第1号のバイオマス温泉が完成しました。去年の12月から稼働を開始しました。ここで導入したのが、まきのガス化ボイラーです。何でもまきにしかか。地域のおじいちゃんができる。これだったら、ただ割るだけです。地域のおじいちゃん、チップとペレットは、難しくてできない。地域のおじいちゃんでは作れない。しかし、まきなら地域のおじいちゃんでも仕事ができる。だから、森林組合に薪造りの仕事を発注して、ここに運んでもらう。そのお金はどこから出すかという、高くなってピーピー言っている灯油代をあててもらう。森林組合にお金を払ってもらって、森林組合で仕事でやってもらって、それで温泉施設で使うというのが去年の12月から始まりました。この形もようやくできたので、山梨県内に大体299か300の温泉施設がありますけれども、これを順次これから導入していこうということで今、計画をしております。

さらに、こういう子供たちの農業体験もやっております。外国人のこういう農業体験もあります。さまざまな効果があります。今後の経済効果予測です。増富、限界集落だったのが、10年後には6億から10億ぐらいの新規産業ができるだろうと。全体ですよ。NPOだけではないですよ。ほかの企業も始めたりして、大体6億から10億ぐらいだろうと想定しています。そうすると、このぐらいの大体雇用規模と経済構造になるのではないかと、いうふうに思います。

ここでこういう事業を行うポイントは、都市と農村をつなげるコーディネーターだと思います。こういう人材さえいれば、こういう事業はいっぱいできると思います。農村は資源だらけですから。都市側は農村志向が最近はめっちゃくちゃ強いですし。しかし、その連携というのが全然ない。だから、現在、えがおの学校と称して人材研修の事業をやっています。ことしは山梨県北杜市と福島県の会津と三重県と熊本県の4カ所でコーディネーター育成事業というのをやる予定です。

さらに、山梨県と首都圏を結ぶだけではなくて、首都圏には本当にたくさんの方が農村に移り住みたい、また、いろいろな活動をしたいという人がいますし、また、一方で農村側でも、疲弊しちゃって大変だけどたくさんあるということがわかってきたので、連携し

てやろうではないかと思っています。1都10県の農村と都市側が連携する構造が必要だろうということで、関東ツーリズム大学というのを数年前から準備してきましたけれども、ことし開校をさせました。開校させたときに、八つの拠点と連携を結びました。えがおつなげてという我々の団体も、関東ツーリズム大学という枠だと一つのキャンパスなんですね。増富キャンパスというキャンパスで、自給自足の農園研修を行いました。南アルプスという果樹園地帯では、果樹の学習をしています。白州キャンパス、これは私が住んでいるところですが、これは森林バイオマスの体験研修。須玉町というところに我々のNPOが築200年の古民家を持っていますけれども、これを古民家再生研修。

長野県の飯島という、ここは営農組織が非常に強いところですね。農業で食っていくんだという人には鍛えられるキャンパスなものですから、そこに研修生10人を農業ビジネスプランをつくるような研修を行う。茨城県常陸太田市。ここでは竹林の再生と資源活用。小諸キャンパス。こちらはオーガニックコットンを製造している企業が東京にあるんですけども、それが2年後をめどに長野県の小諸に本社を移して、そこで綿花栽培を始めて、綿花から最終商品のオーガニックコットンをつくと。これは素晴らしいですね。繊維学部というのは日本で信州大学しか残っていないですね。そこと連携をしてこういうことを行う、こういうキャンパスです。

きょうお越しになっていらっしゃる那須キャンパス。森林酪農というスタイルを勉強してもらうというようなキャンパスです。

さらに、都市と農村の交流をするために、やはり都会の真ん中のへそも必要ですから、真ん中のへそを丸の内につくってしまおうということで、丸の内キャンパスというのを今、準備して、三菱地所さんと一緒にこれから丸の内キャンパスをつくらうとしています。そこで研修会とか交流会とかワークショップ、そういったことを都会でできるのではないかと。こういうことを今、計画しています。

ところで、世界経済バブルが崩壊して、去年のリーマンショック以来世界の経済ががたがたになって、日本もかなり痛手を被っていますが、それ以来、またかなり今、失業者がふえていますね。やはり、外需型の日本の経済構造に頼り過ぎている部分がありますから、内需型を何とかしないといけない。内需型って、やはりそうすると重要になるのは一次産業をベースとした産業構造なのだというふうに思います。そうしないと、やはり雇用がこれからも厳しくなるのではないかと思います。

私はぜひこれは言いたいんですけども、日本の社会をもう一度作り直してほしいと

思っていますが、小学校のころに社会の教科書に大体最初に言われるのが、日本は資源がない国だと、全員すりこまれちゃっているんですね。寂しい国だなみたいだね。それで元気がなくなってしまう。正確に言うと、それは工業化社会における地下資源がないと、こう言わなければいけない。もともと、日本は地上資源の宝庫ですね。日本の世界における林野率は何位か。第2位です。第1位、フィンランド。第2位、日本です。これから森林資源が非常に重要だと思いますね。森があるところに水がありますから。日本は森があって水があって農地はあいている。海洋国家で資源はいっぱいある。こういう視点で、やはり資源をもう一度よく見つめ直すことが私は必要だと思っていますけれども、そういう意味で、もう一度改めて地上資源の宝を活用する技術とマネジメントと知恵が必要だと思いますし、それを活用したら、私は簡単にG N Pベースでも10兆円ぐらいはいくのではないかと。農村資源ですね。というふうに思っています。

どうでしょうか。農村から地域・日本を元気にしていく。日本の未来は農村から。大分そういう気になっていただけましたでしょうか。未来学会の基調講演をこれで終わらせていただきます。勝手に基調講演にしましたが、しかし、恐らく今、農村がもともと抱えている資源の量からすると、今、世界的な経済崩壊によって雇用が失われている状況と、さまざまな都会の弊害が出ている課題の結果、農村に向かっていることを考えると、これは十分可能だと私は思っています。もし関心のある方がいらっしゃいましたら、ぜひ皆さん、何らかの形で連携して活動を行いたいと思っております。

それでは、これにて終わりたいと思います。御清聴ありがとうございました。(拍手)

司会(和田) ありがとうございました。かなり早送りです。質問はこの後まとめてあるかと思っております。ちょっと今、準備している間に何か。

曾根原 きょうは私、群馬に行ってきました。群馬から帰ってきました。なぜ群馬に行ったかという、今、トヨタという企業がGazoo muraという農村の村おこしの支援するホームページサイトを運営しているんですね。全国にトヨタが33の村をインターネットで支援をする。関東にも五つの村かな。増富村もGazoo muraというトヨタ村の一つですけれども、その関東会議というのがあって、そこで私も話をしてきたんですけれども、そこに集まったのは千葉県の三芳村、あと、栃木県的那須。それとあと、群馬県の片品村。こういう村々がトヨタに支援を受けている村の人たちの交流会ですね。三芳村の人がたくさん野菜を持ってきてくれて、白菜とレタスと夏みかんとかいろいろいただいてきた。この中に野菜があるわけです。どうも失礼しました。

司会（和田） それでは宮治さん、よろしくお願いします。

「農家のこせがれネットワーク 概要」

宮治 勇輔氏（農家のこせがれネットワーク）

宮治 それでは、発表させていただきます。突然ですが、済みません。みやじ豚って御存じの方いらっしゃいますか。この中に。ありがとうございます。4～5人ぐらいいてくださる。ありがとうございます。僕は湘南は藤沢市の養豚農家なんですね。うちは本当に小さな養豚農家で、慶應大学の湘南藤沢キャンパスのすぐそばに豚舎があります。日本の平均の半分ぐらいの規模の吹けば飛ぶような零細豚農家なんですけれども、後継ぐ気が一切なくて普通に就職したんですけど、あるとき思い立って、実家に戻って豚を始めました。弟と二人三脚で、弟は現場をやって僕はプロデューサーという形で、生産からお客さんの口に届けるところまでを農家が一貫してプロデュースする一次産業をつかっていきたいなというふうに思って戻ってきたんですね。

もともと僕は起業したいなという夢を持っているいろいろ勉強していたんですけど、その中で何を間違ったのか、農業の本を手にとることがあって、いろいろ農業の勉強をしてきたんですね。そうしたら、ひどいんですね。農業の世界というのはね。知れば知るほどわかる農業のどうしようもなさみたいなのはすごく感じました。何がひどいかというと、まず、農家はいいものをつくっても評価されないんですね。全部、相場と規格で値段が決められてしまうと。どれだけいいものをつくっても評価されないと。お客さんからの喜びの声は、生産者の名前は消されて流通していくので、お客さんからの喜びの声は一切届かず、届く声は卸会社さんのクレームだけみたいなの、そんな感じで、えさ代だとか仕入れる価格は全部決まっていて、上がれば上がった分を買わないといけないし、でも、相場が決まっていて、相場はどんどんどんどん下がっていくということで、今、本当に農家は死に体状態なんですね。本当に農業ってひどいなというふうに感じたんですね。

そのときに、いろいろ毎朝入社前に勉強していたんですけど、サラリーマン時代に。あるとき、大学のころにやったバーベキューを思い出したんですね。たまたま年に何度か、

共進会といって豚のコンテストがあるんですけど、生きたまま出すんですけど、戻ってくるときにはお肉になって戻ってくるんですね。それで、とても家では食べきれないので、友達呼んでみんなでバーベキューやったら、みんながこんなにうまい豚は食べたことないとやたら感動してくれて、それを見て初めて、20歳にして初めて、うちの豚ってうまかったんだということに気づいたんですね。

野菜だったら畑からもいでかじれば味わかるんですけど、豚は生きた豚をちょっとごめんよといって豚舎に行ってさばいて食べるわけにはいかない。生きたまま出荷してしまうので。なので、味がわからなかったと。でも、そんな体験があって、うちの豚がうまいことに気づいたんですね。いやあ、おやじもいい仕事をしていたんだなんて思ったんですけど、その後すぐに友達が、「この豚どこに行けば買えるの」って聞いたんですね。僕はその質問に答えることができなくて、それがすごくショックで、農業に関心を持つきっかけになったんですね。

とはいえ、学生のころなので後継ぐ気は一切なくて普通に就職をしたんですけど、そのころの思い出がよみがえってきて、待てよと。何となくわかってきたぞ。農業の問題点が。農業というのは生産から出荷で終わっていて、どう流通してだれが食べているのかがわからないと。値段は相場と規格で決められていて、生産者の名前は消されて流通しているからお客さんからの喜びの声は届かないと。だけど、生産からお客さんの口に届けるところまでを農家が一貫してプロデュースしてできたらどうなるかなというふうに思ったんですね。

もちろん、生産現場が一番大事ですけど、流通のことも考えて、マーケティングもやって営業もやると。商品開発もやって、レストランのプロデュースなんかもやっちゃうかもしれないと。そこまで全部ひっくるめて、一次産業としてとらえたらどうかなというふうに考えたら、これはめちゃめちゃ魅力的だなと感じたんですね。そのときに天から言葉が降ってきたというか、そうだと。今までの農業は後継者不足が問題だなんて言いますが、後継者不足が問題なのではなくて、後継者がやりたがらないような農業の仕組みそのものが問題だなというふうに感じて、ステータスが低いと。とにかく農業というのはステータスが低いと。

僕、勉強しているときに何度か本を読んで、九州の農家作家の山下惣一さんの本なんか結構読んだんですけど、あの人は自虐ネタが好きな方で、ある一つおもしろいエピソードがあって、山下惣一さんが畑で草むしりしていたら子連れのお母さんが歩いてきて、子供

がだだをこねていると。そのだだをこねた子供をしかるためにお母さんが言ったことというのが、「あんた、そんなだだばかりこねていると将来あんなふうになっちゃうんだよ」といって、草むしりしている山下惣一さんを指差して言ったと。自虐ネタが好きな方なので、いや、私は子供の教育にも一役買っているわけですねみたいなことが確か書いてあったと思うんですけど、とにかくステータスが低いと。半分おもしろいなと思いましたけれども、僕も百姓の長男なので、半分腹立たしいなというふうに思ったんですね。

皆さんよく3K産業と言うじゃないですか。でも、僕から言わせれば6K産業で、きつい、汚い、格好悪い、臭い、稼げない、結婚できない6K産業。(笑)だけど、生産からお客さんの口に届けるところまで農家が一貫してプロデュースできれば、格好よくて感動があって稼げる3K産業になるなというふうに感じたんですね。この格好よくて感動があって稼げる3K産業になるなという言葉が思いついたときに、よし、会社やめて実家に帰って後継ごうというふうに思ったんですね。

それで実家に戻ってびっくりしたのが、何と2カ月先に弟が戻っていたんですね。おれの居場所がないじゃないかと思ったんですけど、でも、当初の予定どおり、弟が生産を担当して僕がプロデュースをしていくというような役割分担がうまくはまって、おかげさまでみやじ豚は2年で同業者からも、もう神奈川のトップブランドはみやじ豚だなというふうに言われるようになりました。

そのために何をやったかということ、月に1回メールニュースを配信することと、バーベキューイベントを開催することを始めたんですね。初め、知り合いの名前のメールアドレスをかき集めてデータベースに登録して、みんなにメールを配信して、おれは会社やめて実家に戻って農業を始めると。一次産業を格好よくて感動があって稼げる3K産業にしていきたいから応援してくれと。いついつバーベキューやるから、よかったらうちの豚食べに来てねというようなメールを送ったら、ポツポツ友達から返事をもらって、それでバーベキューやると、みんながやはりこんなにうまい豚は食べたことがないというふうに喜んでくれて、それで、うちの近所の観光農園を借りてやっているんですけども、雰囲気もいいし宮治が頑張るみたいだから応援してやろうということで、みんな何をやるかということ口コミですよ。会社に行けば、おれの友達が会社をやめて湘南に戻って養豚業を始めた。毎月うまい豚を食わせてくれるバーベキューやっているから、今度一緒に遊びに行こうぜという形で、みんな口コミで話をしてくれる。中にはレストランのシェフとかオーナーの仲のいい人がいるので、ちょっといいお店というのは常にいい食材を探し回ってい

るんですね。なので、すぐに引き合わせてくれて、それでうちの豚舎を見てもらって、もう味も確かめずに今週からお願いしますみたいな感じで取引が始まっていくという形で、あれよあれよという間に、本当に月に1回メールニュースを発信してバーベキューで遊んでいるだけで、お客さんがどんどんどんふえていったと。これはすばらしい。バーベキューマーケティングと名づけようという感じで、本当にうちはバーベキューを中心として、家族で食うには何とかできるようになってきたなど。今、本当に畜産業は厳しい状態なんですけど、うちはおかげさまでみやじ豚としてブランド化してお客様がいるので、何とかやっていけるかなというところまで持っていくことができました。

大体ここまでくると、うちは本当に日本の平均の半分ぐらいの規模なので、やはり規模の拡大に走ると思うんですけど、どうやらもうそんな時代じゃないなというふうに感じているんですね。30年後にうちの豚が30万頭日本に流通したからといって、何か日本でいいことがあるかという、余りよくないだろうなというふうに思ったので、もっと日本の本当にそれこそ一次産業がカッコよくて感動があって稼げる3K産業にするための活動をしていきたいなというふうに感じたんですね。とにかくいろいろ調べるとひどいと。日本の農家の平均年齢が今、64.2歳ですか。70歳以上が42%ですか。これはひどいなと。5年たったらどうなってしまおうだろうかというすごい危機意識があるんですね。5年たって何も今から変わらなかったら、日本の農業滅びるんじゃないかというような危機意識すら感じると。なので、最短最速で日本の農業が何とかならないかなということを、大それたことを考えたんですね。

それで、僕なりに考えた結果たどり着いた結論が、都心で働く農家のこせがれを、会社やめさせて実家に戻して農家の後継ぎにする。これができれば、最短最速で変わるのではないかという仮説を立てて立ち上げたのが、このNPO農家のこせがれネットワークなんですね。まだ法人申請中なので厳密には法人にはなっていないんですけども、NPO農家のこせがれネットワークというものを立ち上げました。

本当に一次産業をカッコよくて感動があって稼げる3K産業にして、これからの農業標準をつくっていききたいと。今までの既存の仕組みもある部分は必要ですけども、それだけではなくて、本当に今の若い人が胸を張って農業をやっていると言えたりだとか、親の後を継ぎたいと思ってもらえるような農業にしていきたいなという思いを持って、大体東京周辺で30前後の農業経営で何かやっているベンチャー企業の人を集めて立ち上げたNPOです。

非常に日本は今、すごい閉塞感がただよっていると。何か息苦しい世の中。どんどんどんどん自分たちで自分たちの首を絞めていような世の中で、何か嫌だなと。何とか元気な日本にしていこうということ考えたときに、やはり一次産業からではないかなと。僕も曾根原さんと同じ考えなんですけど、とにかく地方からしか変わらないのではないかなと。どうやら霞ヶ関からは変わらなさそうだなという印象があるんですね。なので、地方からいきたいなと。そうすると、地方のやはり主要産業というか、元気に頑張っているというか、主要産業は一次産業だということで、一次産業が元気になれば地域が元気になると。地域が元気になれば日本が元気になるだろうということで、日本を地域から元気にするプロジェクトでもあるのかなというふうに思っています。明治維新も薩長・土佐から変わっていったように、今の日本も地方から、農村から変わっていく力があるのではないかなというふうに感じております。

ここら辺は今お話しした、いろいろな問題点を抱えておりますということで、我々は R E F A R M というミッションを掲げて活動をしております。これはリメイク・ファームで農業を変革していこうという意味合いと、あと、リターン・ファームで農家のこせがれを実家に帰そうということと、リユース・ファームで耕作放棄地を農地に戻そうというような取り組みを始めていきたいというふうに思います。なかなか耕作放棄地を農地に戻す活動はできていないので、ぜひそこら辺は曾根原さんにいろいろ御教授願いたいなというふうにも思っております。

今、我々が具体的にやっているのは、ここら辺が結構メインになっていて、今は島根県さんが結構一緒にやってくださっているんですけど、俗に我々の内部で3点セットサービスと言っていますが、都内のファーマーズマーケットに出店する。都心のカフェとかレストランを借り切ってイベントを開催して、地域の特産品を紹介していくと。それで、返す刀で東京でバスを仕立てて、東京の若者をらちって地域まで連れて行くと。そんな活動をやっております。これで、地方からするといろいろな全国にPRをしたい。地元の農産物や特産品のPRができたりだとか、あとは地域の知名度を高めたいだとか、定住者を最終的にはふやしていきたいというような思いを持っています。そこら辺、農家のこせがれネットワークではいろいろお手伝いができるかなというふうに考えてやっています。

少し話は戻りますが、農家のこせがれネットワークを立ち上げようということで、本格的に活動を始めたのが10月からなんですね。10月の下旬から本格的に活動をスタートして、12月7日にプチ設立発表会みたいなのを開催して、3カ月間、趣旨に賛同してくだ

さる設立発起人という方を集めたんですね。これは本当に純粋に趣旨に賛同して下さる方に署名をしていただくということなんですけど、3カ月で1,290人の方が集まってくれたんですね。1,290というと「いいにく」だからね。(笑)僕にとって語呂がいいなというふうに思ったんですけど、とにかく3カ月でまさかこんなに人が集まるとは思ってもみなかったんですけど、やはり農業に対してみんな関心が高いんだらうなというふうに感じました。でも、1,290人の中にはこせがれは余りいなかったんですね。まず集まってきたのは、我々はリアル農家と呼んでいますけど、既に就農済みの農家さんなんですね。これはおれたちのためのネットワークだろうということで集まってきたんですね。なぜかという、若手で新進気鋭で地域でとんがっている農家というのは、結構地域では軽い村八分状態というか、語り合える仲間がいなかったりするんですね。それで仲間を求めてこせがれネットワークに遊びに来ると。そうすると、全国各地から同じ思いを持っている農家が集まってくるので、みんな元気になって、地域に戻ってまた農業をスタートできるというふうなコミュニティになっているんですね。

あと、何がすごいかというと、日本でもしかしたら唯一かもしれない、「農家がリスpektされるコミュニティ」ということで、大体東京のコミュニティなんかに行ったら農家なんかばかにされるんですけどね。こせがれネットワークのコミュニティに来ると、「農家さん、すてき」と。「農家のこせがれうらやましい」と。「実家に戻ればすぐ農業できるんでしょ」という取り巻きの食だとか農業に意識の高い生活者の方がたくさん集まっているんですね。こういう形で、農家のこせがれネットワークというのはちょっと日本でも独特なコミュニティになりつつあるなというふうに思っております。

今、メールマガジンをとってくださっている方が2,000人いるんですけど、大体300~400人が農家のこせがれで、400~500人が全国各地の農業者で、残る人たちが、過半が東京の人ですけど、食だとか農業に関心の高い生活者の方々だということで、ちょっとおもしろいコミュニティになりつつあります。かなり詳細に、普通メールマガジンという名前とメールアドレスぐらいで登録できるんですけど、うちはかなりハードルが高くて、名前だけではなくて出身県とか今どこに在住しているかだとか、あと、あなたは農家のこせがれですかとかいろいろな質問に答えていただいて、初めてメールマガジンがとれるというふうな形になっているので、こういう形である程度どんな人がとっているのかというのがわかっているんですね。そういう感じで、おもしろいということで自治体の方が声をかけてくださって、こんなイベントを開催したりしています。

ここら辺はさっきの話ですね。あと、こういう形でパートナーシップファームという、これはまだ試験的に始めているんですけども、コミュニティ・サポーター・アグリカルチャーのこせがれネットワーク版ということで考えていただければと思います。早い話が、農家さんに前払いをして、とれた分を出資金に応じて分配していくというやつです。これは、農家のこせがれだとか若手のリアル農家たちを応援していこうという思いを持ってくださる生活者の人に、農家の人を応援してもらおうというような思いでスタートしたもので、初年度は7人ぐらいの農家さんからスタートしていこうということで、今、農家さんはもう7人集まって、今、生活者の人を募集しているところですね。これは普通に3カ月ぐらいですね。3カ月で1万円から2万円払って、毎月その農家の農産物が届くということですね。なので、ごくごく普通の定期便とっていただいてもいいのかなというふうに思いますが、こういう形で農家を応援していこうという取り組みをスタートしております。

あとは、ここでREFARM農学校ということで、いろいろなスクールを開催していこうということで考えています。

我々は農業プロデューサーという人たちを全国に広めていきたいなというふうに考えていて、とにかく理想は農家のこせがれが農業プロデューサーになってもらえればいいんですけど、僕の経験がまさにそうなんですけど、ビジネスの経験を積んで実家に戻って、僕は農作業をしないで、普通のこせがれだったら半分の時間はおやじについて技術を学んで、残る半分の時間は実家の農産物を高く売る方法を考えるという形で、どんどんどんどん普通に市場に出したりだとかするよりも、自分で販売ルートをつくったりだとか加工品をつくって、付加価値高く販売していく比率が高まってくれば、その分、収入もふえていく。おやじの技術もわかってくるという形になってくるだろう。そういう農業、生産からお客さんの口に届けるところまで一貫してプロデュースできる農業プロデューサーという人たちを全国各地に広めていきたいという思いで、こういったスクール事業も開催をしております。

あとは、こういういろいろなこともやっていますよと。本当に若手農業者のネットワークで非常におもしろい、かなりとんがった人たちですね。先日も福島県に行って講演とかしてきたんですけど、あと、いろいろな熊本の若手農家の人とかとも交流をしてきたりしたんですけど、かなり農家のこせがれネットワークに集まっている若手農家は、ちょっととんがっているなという感じがするんです。だから、本当にみんな話を聞いているとおも

しろいと。とにかくおもしろい。そういうおもしろい若手の農家が集まっているということと、あとは、非常に情報発信力が高いなというふうに感じております。3月7日に東京で設立決起集会を開催したんですけど、そのときは何と200人の人と、メディアが28社集まったんですね。ズラッとテレビカメラだとか新聞の記者だとかが周りを取り囲んで、異様な雰囲気、ここで皆さん、さっきいろいろ笑ってくれましたけれども、ここだったら笑ってくれるだろうという話をしてもシーンとして、何てしゃべりくいんだろうなみたいな、そんな雰囲気でしたんですけど、とにかく今、農業は非常に、余りこういうのも好きではないですけど、注目をされているみたいですけど、非常に今は農業の情報をとりにこせがれネットワークに連絡をしてくるという記者の方が非常にふえてきております。

これまでの活動実績ということで、こんなことをやっておりますよということで、いろいろなファーマーズマーケットとかカフェイベントだとか、あとは今、いろいろなメディアに取り上げられております。

あと、さっきの島根県の取り組みですね。これは島根県の取り組みの詳細なお話なんですけど、これはバスツアーですね。「かっこよくて食える農業を考えるバスツアー」ということで、20人の人に集まってもらって、バスに乗って12時間ですか。さすがに僕はちょっと苦しいので飛行機で行っちゃいましたけど、バスを仕立てて島根県に入ってもらおうと。それで、オリエンテーションして説明会をして、現地生産者取材ということで、島根県にもいろいろなおもしろい農家の人がいるんですね。その農家さんのところに行って取材をしてくるというようなことをやって、あとはフォーラムですね。こういう感じで右上にフォーラムの様子が出ていますが、フォーラムを開催して、僕だとか、地域で、島根で売上2億円を誇る農業生産法人の役員の方だとかを呼んでパネルディスカッションをしたりだとかという形で、東京の人がいて、地域の人がいてという形でフォーラムを開催いたしました。

あとはワーキングホリデーということで、これは田舎で働きたい事業って農水省の助成事業だったので、農作業体験が必要だということで、農作業をくっつけて活動したものです。ワーキングホリデーとかありますが。交流会をやって意見交換会をやった。この意見交換会もおもしろくて、最終日ですね。実際に現地にいろいろな取材をしたりフォーラムを聞いたり農作業体験をして、その結果、島根県の邑南町というところですけど、邑南町の魅力って何だろうかというものを地域の人と混じってかんかんがくがくやると。そ

れで最後、町長を前にプレゼンテーションすると。そういうようなイベントを企画から考えたりしてやっていっております。

こういう形でやっていくと、非常に地域は元気になるんですね。富山に行ったりもしましたけど、去年の2月は富山でバスツアーを、このこせがれネットワークの活動ではないですけど行って来たんですけど、やはり地域の有畜循環型の農業をやっている方と、そこは限界集落といっても究極の限界集落で、戸数が1戸しかない。その家族しか住んでいないという限界集落で、そこで有畜循環型をやっている人とお話をして、終わった後、地域の地元のお母さんが立ち上がって、「私がやりたかったのはこういうことなんです」みたいな形ですごく喜んでくれたんですけど、とにかくやはり地域の人というのは地域の魅力に気づいていないんですね。でも、東京から人が行って、「めちゃめちゃいいところですね」とか、「いやあ、これおいしいですね」とか言うのと、地域の人にとって当たり前のものでも、そのよさに気づかせてくれるという形で、よく言われますけどね。よそ者、若者、ばか者なんてよく言われますけど、やはりそういう力が地域の魅力に気づかせてくれる大きな原動力になるのかなというのを今までの活動で感じております。

こういう感じで、設立決起集会、3月7日に東京で開催いたしましたけど、5月の16日に関西でもやったんですね。初めは30人ぐらい来ればいいかななんて思っていましたけど、ふたをあけてみれば70人ぐらい集まってすごくびっくりしたんですけど。その大阪にわざわざ九州から来てくれた若手のリアル農家の人が出て、今度九州でやろうという話をして、今度7月の11日には九州で設立決起集会を開催することになりました。8月には、今度は島根県で設立決起集会を開催することも決まっています。あとは順次北上していきたいなというふうに思っていて、まだ決まっていない地域は四国、東海、北陸、北海道あたりはまだ決まっていないんですけど、東北はほぼ、福島県で、きのうおとといは福島県に行ってきたんですけど、福島県での開催が濃厚になってきました。四国もある程度つてはあるんですけど、東海、北陸あたりはまだまだどうしようかなというところですけど、順次このような形で全国行脚をしていって、全国でこの農家のこせがれネットワークの活動を皆さんに知っていただいて、若い農家の人、農家のこせがれの人がいよいよ楽しく農業ができるような、そんな社会にしていきたいなというふうに思っております。

とにかく農家のこせがれが胸を張って、おれんちは農業やっていると。おれも将来おやじの後を継いで百姓やるんだと胸を張って言えるような農業にしていきたいなというふうに思って活動しております。以上で僕の発表は終わりたいと思います。どうもありがとう

ございました。(拍手)

司会(和田) ちょっと時間が押してまして*****けれども、恐らく今のお二人はそういう意味で一番異色のお二人だと思いますけれども。質問もあると思うのですが、一応コメンテーターということで未来学会*****。では、まとめてお二人一緒に、どちらでも結構ですけれども、曽根原さんと宮治さんに対する質問なり意見なりぜひ。時間が余り、30分しかありませんが、どうぞお願いしたいと思います。

きょうはありがとうございます。お二人とも。お話をいただきまして。島根県出身の と申します。強力な曽根原さんのスピーチいただいて、宮治さんもすばらしいお話をいただきましてありがとうございます。大切なことは、その考え方*****大変失礼かもしれませんが、地域地域コピーしていきたい。それが私、一からつくるとするのは大変難しいことで今まで御苦労されたことなのですが、ある意味で言うと、その成功事例をできるだけ地域の人たちに教えてあげながら、そして、地域の人たちの心にできるだけ揺り動かすようなお示しをしながら、できたら成功事例と一緒につくってあげることができたらいつも思っております。

そうした場合に、例えば御両名のこういうビジネスモデルを何か資料として村に持ち帰って、一緒に*****みようよというようなことで、もしそれを御紹介いただけるような*****あるのだったら、ぜひお見せいただきたいと思うのですが、そういうことは可能なのでしょうか。ノウハウですね。

曽根原 都市農村交流マネジメントコーディネーター育成事業というのをおととしからやっています、去年、マニュアルの基礎編というのを一応形をつくりました。2万部も刷りましたので、よろしかったらそれは差し上げます。マネジメントコーディネーター、都市と農村をつないで事業をするコーディネーターの育成マニュアルという、24ページぐらいのものをつくりましたので、それは2万部も刷ってあります。それを差し上げます。

それはどこかサイトを見れば。

曽根原 紙ベースです。紙で印刷してありますので。

いずれにしても曽根原さんの*****今、農水省のどこのサイトを、どういうふうに*****。

曽根原 直接メールでやり取りして、それでうちの事務局から送ります。

ありがとうございます。

宮治 うちの特にまだなくて、本当に今は全国に呼ばれて講話をさせていただくという形ですね。ただ、いろいろ感じるころは、もちろんある程度のモデルはコピーはできるんですけど、最終的にやる人によってモデルというのは微妙に変わってくるというのをすごく感じるんですね。例えば、みやじ豚バーベキュー、僕はうまくいきましたけど、じゃあ、よその地域でみやじ豚バーベキューがうまくいくかということ、多分そうではないと思うんですね。それは僕がたまたま養豚農家だったからバーベキューでうまくいったのであって、養豚農家がいなくてみんな野菜農家のところで、じゃあバーベキューやろうといっても多分うまくいかないでしょうし、だれがリーダーとなって動くかによってモデルってすごく変わってくるなというのを感じているんですね。

なので、よく人次第だなんて話をしますが、その人次第というのは、具体的にそのリーダーになる人がどんな分野でどんなことが得意なのかによってになるのではないかと思います。なので、そういう人の足を引っ張るのではなくて、そういう人たちをどんどんどんどん持ち上げるというか、その人が活躍できるようなステージを用意するというのがすごく大事だなというのを僕は感じております。

曾根原 私もそれはそう思いまして、よくモデル県とすると、形をそのまま移転しようというケースがある。これは、私はやはり無理だと思います。それは、その形というものもある人がつくった結果としてのものですから、つくらなくてはいけないのは、それをつくることができるマネジメントというか、考え方を自分で身につけるとというのが重要だというふうに思っています。

ですから、そのスキルというか、それが農業分野、宮治さんがおっしゃっていましたがけれども、農業分野は業界にも弱いんです。だから、結果として個人が弱いんです。生産と出荷だけで流通も販促も財務も組織体制も何もできませんというところがあるので、そういうことを農業者、第一次産業全体がそうかもしれません。それを身につけてもらうのが重要だと思っています。

司会（和田） ほかの方、どうぞ。時間が限られていますので。

と申します。静岡県の伊豆に携わっているもので*****。曾根原さんにお聞きしたいのですが、おもしろいことをやるということで都心から人が集まり、企業が集まり、地域にとっては雇用が生まれて非常にメリットがあると思うんですけども、非常に人が集まれば集まるほど、地方の方、保守的な方も多いかと思いますが、

そこで温度差も生まれるかと思うのですが、それがうまくいっている部分と、またそれを乗り越えたときのポイントだとかあったら教えていただきたいと思います。

曾根原 農村側の人は、結果としてやはり保守的な部分があると思います。結果としてというのはどうしてかということ、人が少ないので、人との交流が少ないので、やはりなれていないですね。私も長野県の山の中で育ちましたからよくわかりますけれども。ですから、そういう状況を知った上で、コーディネーターがうまくそのあたりをつないであげないといけないと思うんですね。いきなりドカーッと1万人来ちゃったら、それはびっくりしちゃっておしまいですから、初めは数人来て、悪くないねというところから始まって、都会から変なの来たけど悪くないねとか、そういう認識ができてきて、プラスアルファの事業を少しおばあちゃんも一緒にやらないとかおじいちゃんも一緒にやらない。少し小遣いが入ってくるから。それは悪くないねみたいな話になって、そういう文化を醸成して行って、都市と農村の交流のコミュニティ感みたいなものをつくってあげるという形ですね。何となく、こういうのもありだねみたいなものをつくった上で、次の事業をかぶせていくという、こういうのをやっていかないと、確かに破裂してしまうと思います。

よくあるのは、ドカーンとやって、嫌だ、疲れちゃったみたいなのがよくある。それはやはり形から入っている。大体。形から入って、これからは農業体験重要だとドカーンとどこかで農業体験だけで疲れちゃったみたいなね。そういうのはやはり難しいと思います。ですから、農村の状況を踏まえつつ徐々に認識を蓄積していってもらって、その上に形をつくっていくという発想が重要だと思います。

具体的に言うと我々何をやったかということ、やはり開墾ボランティアなんですよ。なぜ開墾ボランティアかということ、農村の人だって農家の人だって、農地は絶対荒らしたくないですね。代々先祖から引き継いできた農地というのは聖域ですから、それは荒らすというのは罪悪感を持っているんですね。ところが、荒らしちゃった。それは、ぎりぎりのところまできちゃった。そういうようなところを都会のわけのわからない若者とかピアスした女の子が来まして、それがどんどん開墾していくと。見た目と違うわねみたいなね。やはりこれが重要で、一緒に酒飲んだりしているうちに、だんだんだんだん「いいね。都会の若者は」みたいになって、それがやはり重要だと思うんですね。3年もすると非常に仲よくなってきます。だから、我々がごちゃごちゃ言うよりも、若者が来てそういうことをやって実績を残していくと、コミュニティ感ができてくる。それで、最初の3年間はそういうことばかりやっていたんですけども、そういうようなプロジェクトみたいなこと

が重要なのではないかと思います。

司会（和田） 関連して宮治さんはこせがれですけども、おやじさんの世代はどうですか。農家の、ありますか。

宮治 それはありますね。うちは僕が強いのでないんですけど、（笑）やはりみんな話を聞くと、おやじが世帯主だし、おやじから小遣いとか給料をもらう立場だし、おやじが一番強いみたいですね。なので、子供がおれはこういうことをやりたいと言っても、おまえがやっていることは地に足がついていないとかいって却下されるとか、そういうのは確かにありますよね。家族だからこそやりやすい面もあれば、家族だからこそやりにくい面もありますけど、でも、やはり農業というのは僕は家族経営が理想だなというふうに感じているので、やはり家族でできる範囲で規模を拡大しないで、規模を拡大する農業ももちろん当然あるんですけど、あっていいんですけど、でも、家族でできる範囲で楽しくやっていくというのが、僕は幸せな暮らしにつながっていくのではないかとというふうに思っていますね。僕はその幸せな暮らしを捨てて今、農家のこせがれネットワークで七転八倒していますけど。（笑）

司会（和田） ほかのどなたか。

都会にいる人間が今おっしゃったようなネットワークなどを通じてかかわるときに、よくあるケースで、週末だけ行ってやってみようとか、それから、自分の休みにやってみよう場合に、一般的な話としまして、それで本当に大丈夫なの。つまり、農業をやる側から見たら、ちょっと助けてもらうという程度でいいのかな。あるいは、本気で農業をやりたい人がそういう形でいいのかなというような、何かそういう部分的なかかわりというのをどういうふうに考えたらいいのでしょうか。

曽根原 私はエスカレーターが必要だと思うんですね。ですから、そういうかかわり方は大ありだと思います。ただ、それだけで終わらせるのではなくて、まず最初のステップとして、エスカレーターに第一歩登ってちょこっとやってみると。それで、やっている本人も向いているか向いていないか自分で判断しますからね。それで次のステップに進んで、もう少し登ってみようかなとか降りようかなとか、農業に関してはおれは農村無理だなとか、都会側で農業者をサポートする体制がある。いろいろな自分自身の判断をしていきますから、そういうようなエスカレーターの箱を用意してあげることが重要なと思います。農業、林業もそうですけれども、というふうに思います。

宮治 やはり間口は広く持っておいて、できる限り多くの人に農業に接する機会を持っ

でもらうというのはすごく大事だと思っていて、結局、農家も頑張らなければいけないんですけど、ある程度消費者の意識も変わっていかないと厳しい面もあるかなというのを感じているんですね。ふだんは言わないですけどね。ふだんは、一応百姓というのは商売人なので、そこをどうやったら買ってもらえるかなというのを考えるから、一応仕事だと思っているので言わないですけど、でも、ある程度はやはりみんなの考え方が変わっていかなければいけないと。そのためには、やはりある程度間口を広げて、いろいろな人が農業に携わってもらえるような仕組みが必要ではないかというふうに思っています。

あとは、農業と農的暮らしは違うというのがあって、自分は農的暮らしがしたいのか農業がしたいのかを確認するために、そういう市民農園でちょっと畑仕事をしてみるというのは当然ありますし、あとは、農的暮らしがしたいからたまに週末ちょっと土いじりしたいという人がいてもいいですし、それはそれでちゃんと農家は商売にすればいいんですね。農家はとかく自分の売り物は農産物しかないと思っているんですけど、そうではなくて、農地を貸し出すとか自分の農業のスキルを教えるだとか、そういうのもちゃんと売り物なんだよというのをしっかり認識すれば、農家にとっても別に悪い話ではないんですね。その畑で、じゃあ遊んでもらっていいよみたいなね。ふだんはおれが世話しておくから、それで、ちゃんと幾ら幾らもらおうと。そういう形がとれば全然問題ないし、どっちもwin-winの関係になるのではないかと思います。結局、農的暮らしがしたいと思っただけで、おれは平日会社に行きたくないといってそのまま農家になってしまった人も聞いたことがあるので、だからやはりありますよね。そういうこと。

やはり、都会の消費者から見ますと、どうやったら安い農産物が買えるか、安い野菜を手に入れるかということで、大半の人間が動くという現実があると思います。外国産のもので、輸入なのにあんなに安いものが来ているという現状がある中で、今おっしゃったように信頼関係をつくって農業の魅力を感じてもらって、それで契約してこうやっていくということが僕も基本だとは思いますが、本心に今の大量に安い農産物が入ってくる現状にどこまで太刀打ちできるんだろうみたいにやはり思ってしまうんですけども、その辺は何か感じていらっしゃることはありますか。

曾根原 それはいわゆる経営的に、マーケットセグメンテーションで私はいくと思うんですけども、全部がそうではないですよ。よく言われるのが四つの分類があると言われてはいますが、四つの分類、消費者マーケットの中にですね。農業者のことをよく考えていて、高く買うというか。結果的に高く買うんですけども、それだけでなく、

農業者のサポートもする。こういうような人もやはり現にいるわけです。それはやはり4～5%の人ですよね。そういう人がNPOのネットワークに入ってきたりするわけですね。その周辺には、若干高くてもいいものを食べたい。これが15%いる。両方合わせると20から25になりますけれども。その次が、口ではいいものと言いながら安いものを買っているという裏腹パターンですけれども、そういうパターンが40%。あとの40%ぐらいは、今おっしゃられたえさ食っているんですね。何でもいいからえさでいいんだと。ですから、そのあたりやはり現にあるという、そのぐらいだと私も思いますけど。ですから、経営する側として、そのマーケットをどういうふうにやっていくかと考えるんでしょうけれども、私としてはこういうNPOをやることによって、その領域の人がやはり自然に集まってくるので、今、数千人ぐらいうちに来るんですね。そうすると、そういう感性の人たちしか来ないですよ。そうするとお客さんになってくれています。

宮治 どこを相手に商売するかですよね。みやじ豚はわずか月産100頭なので、こう言うと、希少価値が高いというといいですけどね。要は、うちは規模が小さいのでそれしか生産できないという面もあるんですけど。なので、うちは高い豚を販売しているんですけど、当然、安いものが欲しい人が買わないですよ。でも、それでうち、何も困りもしないですよ。全然困らないので、それでいいなというふうに思うんですね。

あと、これから先もその安いものがそのまま日本に入ってくるかということ、甚だ疑問だなというふうに思っておりますので、この前もどこかで講演したとき、僕より大分若い商社に勤めている子が、おれはみやじ豚高く売っているんだみたいなことを言ったら、それは国際競争力がないじゃないですかみたいなことを聞かれたんですけど、でも、あなたの言う国際競争力ってイコール安いですよという話して、でも、ルイ・ヴィトンのカバン持っていますよね。ルイ・ヴィトンのカバンって国際競争力ないんですかという、そういう話だったりすると思うんですね。食べ物だけはなぜか安い絶対の価値になっているみたいな感じになっていて、でも、少しずつ気づいている人がふえていて、そうじゃまずいよねという人がふえていると思うので、今はいい流れではないかと感じていますけどね。

きょうはありがとうございました。企業と地方のかかわり合いということで、現在***を中心として15社ほどの経営者たちで管理に****通じて地方を元気にしたいということで今、ネットワークを組んでやっているんですけども、ことしに入って栃木県の茂木町で耕作放棄地を何とかうまく開始できないかなという話をしたのですが、行ったところ、企業として来ていただきたいのは農業の分野ではなくて完全に事業誘致、

*****で来てほしいと。理由があって、農業というのはそもそも*****しかない
ので、企業さんが*****するのでどうのこうのというのは、それはあなた方の夢物語
なのでやめてくれと。そうではなくて、今いる既存の農家の方が農業収入プラスアルファ
でちゃんと年収 500~600 万円稼げるような新規の企業なり事業なりを持ってきてくださ
いということで、今、実際話が進んでいるんですね。

企業の側の人間もなるほどなど。我々が思ったのはかなりステレオタイプで、実は農村
に行っても農業と*****絡めることは比率としては余り大きくないので、むしろ兼業
農家を大きくしていく。そういう形で農家の力を大きくするというような形がビジネスと
しては求められているのかなという感じの印象を持っているんですけども、実際、地域
によって違うと思うんですね。なのですが、全体として見たときに、先の見通しですね。
兼業農家でいくべきなのか。だからこそ、ビジネスに求められるのはこういう分野なんだ。
いやいや、そうではなくて、やはり農業というものをもっと育てていくために、ビジネス
というのはこういうかかわり方があるのではないかというようなあたりのイメージをいた
だければと思います。

曾根原 どちらの部署に行きましたか。県庁ですよ。

栃木県に関しては町ですね。茂木町です。山梨県は、実は県庁ですね。

曾根原 3人担当者いたでしょう。山梨県ではことしから企業の農園づくり事業部みた
いのができて、3人専任者がいるんですね。ですから、そういったところだと話は進み
ますね。私もそのコーディネーターなんですよ。ですから、そういう動きが今、始
まったところなんですね。山梨県はなぜそうなったかという、山梨県は製造業誘致が非
常にある意味で優秀だと思うんですね。ところがリーマンショック以来、製造業ががた
がたになった。半導体、がたがた。自動車メーカー、がたがた。週休4日制ぐらいになっ
ていますからね。山梨県については、これではいけないだろうということで、やはり地域資
源、農業とか森林資源を有効活用した連携でもって仕事をつくらなくてはいけないら
うということで部署ができた。多分、そういう時期に今、変わる時期なので、地域によ
ってまだ変わっていないところ、変わろうとしているところというので今、差はあります
から、うまくお見合いができる場所を探されたいのではないかというふうに。1カ所行
ったからそうではないということはないというふうに私は思います。茂木は結構ホンダで
厳しいはずなので。ホンダ城下町でしょう。でも、むしろ相当せっぱ詰まっているので、
やはりそれより雇用だみたいところがあるのかもしれないですね。

(聞き取り不能)

司会(和田) 時間がなくなってきたので、まだ質問あるかもわかりませんが、この後、懇親会に出られる方はそこをお願いします。先ほどちょっと冒頭言いましたけれども、未来学会の鈴木さん、ちょっとコメントを。

鈴木 今の最後の質問がとても印象に残っているんですけども、やはり先駆例が出始めてとてもすばらしい例が幾つも世の中に出てきて、だけれども、現場は大体兼業農家を、兼業の方に何とか頑張ってもらわないと農村が破壊してしまうということがとてもあって、現実問題として、恐らく大多数の担当者は、そういうことに取り組んでいる方々は、専業の方に突っ込んでいくということがなかなかできないというのは実態としてあると思います。そういうときに、やはり多少*** **のは先駆例を何度も何度も御紹介をして、こんなこともできるんだ、あんなこともできるんだということを広めていくことが重要だし、そういうことが未来学会のささやかな活動の方向性かなというふうに思っています。やはり感じるのは、二人ともとても魅力的じゃないですか。そういうものをどんどん広げていくということが大事かなというふうに思います。どうもきょうはありがとうございます。

司会(和田) まだ質問もあろうかと思いますが、次のセッションまでの時間がゼロになっていまして、時間が2分前なんですけれども、2時半からということで、きょうはお忙しい中、お二方どうもありがとうございました。(拍手)

(了)