

緊急討論

日本の農業の

いまと未来

関東学院大学
経営学科の学生が
自ら企画し実現！



衆議院議員小泉進次郎氏と、
現役農家、学生が本気で考えた

後継者問題

マーケティング

地域の課題と
グローバル化

休耕地の活用

企画・取材・編集：
関東学院大学
赤尾ゼミナール

農家の後継者不足を どう考えるか



2017年3月17日、衆議院第一議員会館で座談会が実施された。小泉議員を囲む参加者たち

若者から「遠い」農業

——よく農家の後継者問題という話が聞かれますが、まず学生の目から見てどう思いますか。

土田「私たちは、XPOZマルシェという形で、生産者と消費者をつなぐ架け橋をしています。購入する方は高齢者の方が多く、若い方は来ていただけないという現状があります。私たちが実際に肌で感じてきた農業の良さを伝えていきたいと思っても、興味を持ってくれる若い人が少ないと感じました。興味本位すら無い、というのが後継者が少ない理由なのかと思います」

小泉「接する機会が少ない？」

土田「そうですね」

萩原「学生にとって農業は遠い存在です。農家の話を聞く機会も少なく、身近に無いものなので、深く考えることも無いだろうと思います。スーパーに行けば野菜はあるとしか考えていないことが多いだろうと思います」

——マルシェの活動を通して、様々な農家の方と接してきた経験から思ったことは何ですか。

土田「高梨農園さんで大根掘りをさせていただき、農業は素直に楽しいと思えました。しかし、天候に左右されたり、動物に食べられてしまったりという

ことを考えると、なかなか難しいと感じました。そういうところが手を伸ばしづらい部分だと思っています」

仕事として成り立てば後継者はいる

——永島さんは農家をお継ぎになつたわけですが、なぜ継ごととお考えになつたのですか。

永島「ぼくはちょっと特殊かもしれないませんが、結婚したいと思った人が農家の後継ぎ娘だったので、それで農業の世界に入らせてもらいました。」

私はサラリーマンの家で育つたので、生まれてこのかた農業に関わつたことはなく、いきなり農業の世界に飛び込むわけにはいかなかったたので、社会人で働きながら通える農業ビジネスの学校に通いました。

そこで農業法人の社長さんや新しい取り組みをしている農家の方のお話を聞いて、素直に楽しそうだなと思ったのが多くのスタートでした。

農業をやるうえで、次の世代に引き継いでいける農業、仕事として成り立つ農業を、どうやって形にしていこうかを考えながらやってきました」

——周囲の農家などを見てどのように感じていらっしゃいますか。

永島「農業が仕事として成り立っているところや、意欲を

座談会の参加者

小泉進次郎氏

衆議院議員。自民党農林部会長として農業政策に取り組む。関東学院大学のOBでもある。

永島太一郎氏

横浜市で五百年以上続く永島農園の婿養子として、新規事業のシイタケ栽培に取り組む。地域連携による六次産業化を重視している。

萩原未来氏

土田恵太郎氏

関東学院大学 経営学科の学生。「XPOZマルシェ」というプロジェクトを主導し、三浦半島の農産物・海産物を仕入れて販売することで、地域貢献の実践に取り組んだ。

聞き手・山口奈央

関東学院大学 経営学科の学生。「XPOZウォーカー・プロジェクト」の一環として、この座談会を企画したグループの一人。

もって農業をやっているところは、ちゃんと後継者がいるんですよ。儲からないからもうやらないよと思ってるようなところは、後継ぎもいないし、新しいことにチャレンジしない。そういう二極化が進んでいるのを感じます」

極度にアンバランスな年齢構成

——小泉先生は、こうした現状についてどうお考えですか。

小泉「最大の課題の一つだと思います。いま日本の農業では、六十五歳以上が六十五%なのに對し、四十五歳以下が十%くらいしかないという、極度にアンバランスな年齢構成なんです。世界的に見ても突出して農業の高齢化が進んでいます。特に厳しいのがお米で、お米の農家は平均年齢が七十歳です。最高年齢じゃなくて平均年齢ですよ？ 農業全体での平均年齢は六十七歳です。

農業者の数がこれから増えることは無いでしょう。農業者の数が減っていくなかで、一人あたりの面積が増えて、いまいちも生産性が高くなり、しかも意欲がある若い担い手のところに農地が集まってくる、そういう環境作りに向けて取り組んでいます」

「農家を継ぐ」から「農業に就職する」へ

小泉「農業の世界はいきなり独立なんてできないです。土の違いや気候など、いろいろな状況の変化があり、経験や技術が必要なんです。なので、どうやったら農業に入りやすい環境を作るかがとても大切です。

最近特に国が後押しをしてい

るのは、「就職する農業」を当たり前にしたいということなんです。自分でいきなり農家をやるのは最初はハードルが高いので、給料をもらってサラリーマンのような形で農業をやる。これが法人経営の農業に勤めるというあり方です。

最近では、イオングループのイオンアグリ創造、ローソンがやっているローソンファーム、セブン&アイがやっているセブンファームといった企業がやっている農業法人には、ものすごく人が来るんです。イオンアグリには二年前の就活で、なんと一万人がやりたいと言って応募してきました。「安定した給料があつて、休みもあつて、そういった環境で農業をできるならぜひ」そういうって来た人が一人いたわけなんです。

ぼくらはそういう受け皿となるような法人を増やしたいと思っています。自分の家が農家だから農家を継ぐというのがいままでもメインでしたが、それだけではなく、農業をやりたい人

農家が経営を学ぶ時代

——就活生の目からみて、そういう農業法人の情報は入ってきていますか。

荻原「食品業界というのは思い浮かぶのですが、農業となるとあまり情報も入ってこないように思います」

小泉「農業関係のジョブフェアをやったりもしているので、ぜひそういうところに関心を持ってもらいたいです。また、当たり前のように情報が入ってくるようにするのが、こちらがやらなければいけない仕事だと感じます」

——永島さんの周囲ではどうですか。

永島「法人化する農家さんはけっこう出てきています。ただ、これまで農業というところ、いわゆるブラック企業のようなイメージがありました。ぼくら農家は一段階進化して、ブラックではないしっかりとした就職先としての農業法人にならなければならぬと思います。そういうことは日々の農業の仕事で学べるものではないので、農家もしっかりと経営を勉強しなければならぬと思います」



K-bizマルシェの販売の様子。京急百貨店・上大岡駅にて

K-bizマルシェって？

関東学院大学 経営学科の小山ゼミナールの学生たちによるプロジェクト。
学生が自ら提案し、京急電鉄・京急百貨店・高梨農園・湘南信用金庫の協力のもと実現。
三浦半島の農産物・海産物を仕入れて販売することにより、地域活性化に実際に貢献しようという取り組み。

「K-biz」は関東学院大学に新設された経営学部基幹ブラットフォームとして、さまざまな企業の協力のもとで、社会連携による実践的な学びを提供する。

農産物をどうやって売るか ブランディング・六次産業

農業経営にとって 不可欠な「付加価値」

「スーパーストアで協力してくれた高梨農園さんは、いろいろな製品を作っていましたよね。」

小泉「六次化とブランディングね。高梨農園さんはピクルスを作ったりしているけど、なんでそうしていると思いますか？」

荻原「野菜は時期によって獲れる数が違うので、加工品にすることで収入を一定にするためですよ。」

小泉「さすがよく勉強している！ 高梨農園さんが言っている！」

たとても印象的な話は、農業の世界は定価が無いのが当たり前という点なんです。市場の動向で価格が変わる。価格が高いときだけニーズになったりする。

それではなぜピクルスのような製品を作るかというと、定価のある製品を持っていないと、経営上あまりにもリスクが大きいです。リスクヘッジをするために、ああいう製品を作るんです。

ここで大事なことは、農業は経営だということです。この経営ということがいままでの農業では薄く、儲からないのが農業だというのが当たり前で、だから国や行政がそれを支えなければいけない。そういう歴史があります。



横浜市農業ビジネスの気鋭、永島太一郎氏

した。だけど、儲からないのが農業だなんて言ったら、そういう世界に入りたいと思いますか？」

土田「思いませぬね」

小泉「こういうことを言うと反発は大きいけど、儲からないところには人は集まらない。そして儲かなければ続かない。これが現実なんです。だから農家のみなさんに儲けてほしいんです。それが経営ということですよ。」

ピクルスにすれば、そのまま売るより五、六倍の値段になる。そういう付加価値を付けることを考えていかなければなりません。今までの農業は、農産物を生産するということについては一生懸命やってきたと思いますが、売ることができなかったと思います。売ることというのがこれからの農業のキーワードです。だから、マーケティングや消費者目線ということを考えていかなければいけないんです」

目線を変えれば、 価値が生まれる

「多くの地域で、地元農産物を製品化して、道の駅などで売ったりしています。それでもあまり売れていないように見えます。あと何が足りないのでしょうか。」

永島「みんな同じような製品で、パッケージも家のプリン

ターで作ったようなものだと、見た目も含めてなかなか差別化ができません。見た目のデザインや、利便性などについても、ひとひねりしなければなりません。」

うちですと、形の悪いシタケをパウダーにして販売してしまして、どんな料理にも使いやすいということをアピールしています。若い人はシイタケそのものはなかなか料理に使いたせませんが、パウダーにすれば例えばクッキーに入れるなどいろいろな利用法が出てきます。ちよつと目線を変えれば、買う人に感じてもらう価値が変わると思います」

生産者と消費者との 距離

「販路についてはどうですか。」

永島「特定の販路に偏ることはリスクになりますから、スーパー、ホテル、飲食店と、いろいろな販路に分けるようにしています。」

三浦半島は消費地が近いので、朝収穫したものをその日の夜に食べてもらうことができます。そういう鮮度を飲食店さんにも差別化に活用できるので、うちも人を雇ってスピードを上げるようにしています。最初は販路を獲得するのは難しかったですけど、ある時期から口コミでどんどん広がるようになりました。お店でうちのシイタケを食



ブランディングに取り組む永島農園の商品

べたお客さんが、次はスーパーでうちのシイタケを買う、という流れがあつて、それで永島農園という名前を覚えていただいているようです」

小泉「それって嬉しいよね。おしいって言うってもらえるって。いままでの農業はそれが当たり前ではなかったんです。お客さんが見えなかった。農家のみなさんは農協の組合員なので、農産物は農協に持っていくわけです。だからそのあと農産物がどのように売られて、どのように使われるかが分からなかった。農産物の生産と最終的な消費者との距離がとても遠かった。高梨農園さんや永島農園さんは、消費者との距離が近い。だから、おもしろかったよとか、もつとこうしてほしいとか、そういう声を直接聞いて取り入れることができるんですよ」

永島「だからどんどん改善していくことができるんです」

神奈川県で農業をする ということ

神奈川県は恵まれて
いる。しかし…

—— 私たちの地元、神奈川県で農業を営むということは、他の地域と比べてどのような特徴がありますか。

小泉「いい質問だね！ 日本全国の農業を視察してきて、地元の神奈川県に帰ってくるといういろいろなことが見えてきます。三浦半島はめっちゃくちや恵まれている。これだけ恵まれているということ、神奈川県農家のみなさんは活かしきれいていないと思います。」

例えば北海道は、一年中は農業できない。九州は毎年台風が直撃する。土壌が特殊なところもある。大きな消費地から遠いところだと、物流コストもかかる。

それに比べて神奈川県は、一年中農業ができる、災害もあまり無い、日本最大のマーケットが目の前にある。どう思いますか？

荻原「たしかに恵まれていますね」

小泉「だから、全国を見てきて地元に戻ってくると、こう思うんです。みなさんもっと儲け

られますよ。逆に、ここで儲けられなかったら、他の地域の農家さんに申し訳ないですよ（笑）」

近くの市場と海外市場

小泉「それだけ豊かだということ、逆に障害にもなっています。それは世界のことを考えないということ。目の前にある大きなマーケットだけ見ていたらある程度食べていけます。それでも、将来日本の人口は減っていくので、マーケットも小さくなっていきます。一方世界のマーケットはこれから大きくなっていきます。例えば青森県のリンゴ農家



大根の収穫を体験する関東学院大学の学生たち



は、どんどん海外にリンゴを輸出しています。世界に対する経営意識は、意外と地方の人のほうが高いんです。東京に持っていくのも遠いから、海外に持っていくのも大して変わらないという考えなんですよ」

農家の多様なライフスタイルの可能性

—— 神奈川県で農業を営む上で不利な点は無いんですか。

小泉「それは、なかなか良い土地を見つけれないという点です。永島さんのように意欲ある農家の方が、もっと農地があればもっと儲けられるのにと思っても、なかなか土地は手に入らな

い。それが一つの収益性の壁です。それからもう一つ。神奈川県では一年中農業ができる代わりに、大きな休みが無い。ぼくが知っている長野県の農家の人は、一年で数千万円稼ぐんですけど、三か月間くらいどうしても休みができるんです。その休みの間に旅行に行ったりしていたんですけど、旅行にも飽きてしまっただけで、他の農家を支援する新しい会社を作っちゃったりしたんです。そういう仕事の在り方は、ぼくはすごく魅力的だと思います。神奈川県ではそういう生活は難しい。そんなに空けられないですよね？」

永島「はい。それに、支援する会社も無いんで、全部自分でやらないといけませんね」

六次産業化とは

従来、次のような産業区分がよく知られていた。

- ◎ 一次産業
農業・水産業・鉱業など、原材料の生産に従事する産業
- ◎ 二次産業
加工品や工業製品の生産など、原材料を他のものに作り替える産業
- ◎ 三次産業
流通やサービスなど、モノの生産に直接関わらない産業

しかし、実際のビジネスはこれらのすべてのプロセスによって成り立っている。

農業の場合、いくら農産物を作ってもそれ自体ではなかなか収益が上がらない。

そのため、付加価値のある加工品をつくる（二次産業）必要が出てくる。

さらに、いくら加工品を作っても、買ってくれる人がいなければ仕方がない。そのため、流通やプロモーションといった機能（三次産業）が必要になる。

そのため農業などの一次産業が、二次・三次の産業プロセスを組み込んで展開する動きが出てきた。このことを、「1×2×3」になぞらえて、六次産業化と呼ぶようになった。

使われない農地 休耕地をどう活用する？

もっと農地が欲しい

永島「これから事業を拡大していくとなると、人を育てなければならぬということを感じています。ですが、農業そのものを営みながら人を育てるといふのはなかなか難しいだろうと思っています」

小泉「いま、IT技術を活用して、田んぼにセンサーを刺して水温などのいろいろなデータ

を管理するような方法だとか、牛にセンサーを付けて温度管理をしてデータで出産を管理するような方法もあります。こういう、より体に負担のかららない方法が出てきました。そういうものもどんどん普及していくといいですね」

永島「あと、ぼくたちは横須賀の若手農家のチームを作って活動しているんですが、ぼくたちはやっぱりもっと農地が欲しいんですよ」



「国際的な視点で考えよう」 そう言って地図を示す小泉議員



日本の休耕地を合わせると、富山県とほぼ同じ面積。重要な課題だ

農地を預かる動き そこにも問題が

耕作放棄地など、利用されていない土地を活用していく方法は無いんですか。

小泉「いま日本の耕作放棄地はすべて合わせると、富山県とほぼ同じくらいの面積があります」

土田「そんなに？」

小泉「そうです。これからさらに増えていくでしょう。これをなんとかしなければならぬ」

最近、ご高齢で農業をできないような方の土地を、地域の意欲ある若手の方が預かって農業をやるといふ動きが強まっています。ところが、こういうことが増えてきたため、預かる若手農家のほうが、もうこれ以上受けられないという状況も出てきています。そういう土地は、しばらく手が入らずに荒れていたりするし、いろいろな人から預かると、場所もバラバラに分散してたりします。それを全部自分で回って、というふうにやっていると、かえって自分の農家の経営を圧迫してしまう。それでできませんとなると、そこが耕作放棄地になっていくわけです」

農地バンクという 仕組み

小泉「だから、こういう土地を分散させずに集めて、農業の担い手のもとに渡してあげる、ということをやるといふために、国は農地バンクというものを作りました。これは、農地を預けたい農家と借りたい農家を仲介する仕組みです。農地バンクに集まってくる農地は増えてきています。これをもっと増やしていくと永島さんのような、もっと農地が欲しいという意欲的な農家のもとに届けたい。そういう取り組みをしています」

傾斜が厳しいなどの理由で使われない土地はどうするんですか。

小泉「傾斜がものすごく厳しいとか、非常に小さい農地については、それを永島さんに貸すよといつても、いらぬんですよ？」

永島「そうですね」

小泉「そういう土地をどうするかはたしかに問題です。莫大な税金を投入して農地として維持するよりも、自然に帰したほうがいいという場合もあるでしょう。厳しい話ですが、そういう対応をせざるをえない地域も出てくるだろうと思います。すべての土地を放棄地にしないというところは現実には難しいですから。ですが、有効活用できる土地は有効活用していくことが大事です。そういう体制をいま整えているところです」



左から、永島義英（撮影・関東学院大学）、赤尾充哉（関東学院大学 准教授）、山口奈央（聞き手・関東学院大学）、永島太郎（永島農園）、小泉進次郎（衆議院議員）、荻原未来（関東学院大学）、増田匠悟（記録・関東学院大学）、土田恵太郎（関東学院大学）、小山巖也（関東学院大学 副学長）（敬称略）

就職力より、転職力

大手の有名企業に就職する力よりも、転職する力を身につけてください。働き方改革は生き方改革なんです。人生のステージのなかで、より活躍できるルールを自分で選択し、未来を切り開いていくことが、これから大事になります。

私たち若者に向けて message

何になるかより、 どう生きたいか

何になりたいかよりも、どう生きたいかを考えてください。寿命が長くなって、百歳まで生きるのが当たり前になります。百歳から逆算して、人生をどう生きるか考えなければなりません。

暗記力より、 検索力

二十歳までに身につけた知識だけで、長い一生を生き抜いていくのはもう無理です。新たな知識を得て、変化に対応する力が必要になります。



～編集後記～

私たち関東学院大学・赤尾ゼミナールの学生は、経営学科の学びとして、「XONWオーカー・プロジェクト」というものに取り組んでいました。これは、(株) KADOKAWAの協力のもと、情報コンテンツ・ビジネスの企画を立て、実際に取材をし、数ページのサンプル誌面を作るといったものです。

私たちの班は、神奈川県三浦半島の過疎化について調べようとしました。そんななかで、農業政策の詳しい話を聞きたい、現場の農家さんの意見を聞きたい、若者の生の声も聞きたいと思い、この座談会を企画しました。

正直に言うと、この座談会が本当に実現するとは思いませんでした。準備は大変でしたが、小泉先生、永島さんから大変貴重なお話を聞けて、良い経験になりました。生の声を聞かせてくれた荻原さん、土田さんにも感謝しています。

農業について勉強になっただけでなく、普通ならば会うことのない小泉先生にお会いできたこと自体も、とても良い経験になりました。小泉先生は一目見てオーラがすごかったです。今回学んだことを生かして将来に役立てていきます。

(山口奈央・増田匠悟)

日本の農業のいまと未来

2017年7月30日発行

関東学院大学 経営学部

〒236-8501 神奈川県横浜市金沢区六浦東1-50-1

制作：関東学院大学 経営学科 赤尾ゼミナール

(企画・取材・編集：山口奈央・増田匠悟 撮影：永島義英)

取材協力：小泉進次郎事務所・永島農園

