

集落営農

集落営農が破綻の危機を迎えている。地域の農業を維持するはずの政策も、高齢化の波に飲み込まれ、打開策を打ち出せないでいる。こんなときこそ、イノベーションあふれる農業経営者の出番ではないか。地域の貴重な資源を活用する腕の見せどころではないか。本特集では、日本農業法人協会会長・藤岡茂憲氏と、県をまたいで集落営農に関わる丸田洋氏に登場いただいた。現場の声に耳をかたむけながら、打開の道筋を考えてみたい。

Part 1

「集落営農実態調査」 を読む

農林水産省の「集落営農実態調査」は平成28年版をもって、なぜか最終となった。今年以降は統計データをとらないことになる。この調査を見ると、集落営農があたかも「発展」しているかのように思われるかもしれない。たしかに集落営農数は増えつづけ

た。農地の集積も増加傾向にある。ひとつの成果ではあるだろう。しかし一方で、収入の減少や後継者問題など、深刻な課題も以前から浮かび上がってきていた。成果を無にしなためにも、破綻に瀕した集落営農の受け皿となる人材が求められている。

集落営農数と法人化率の推移



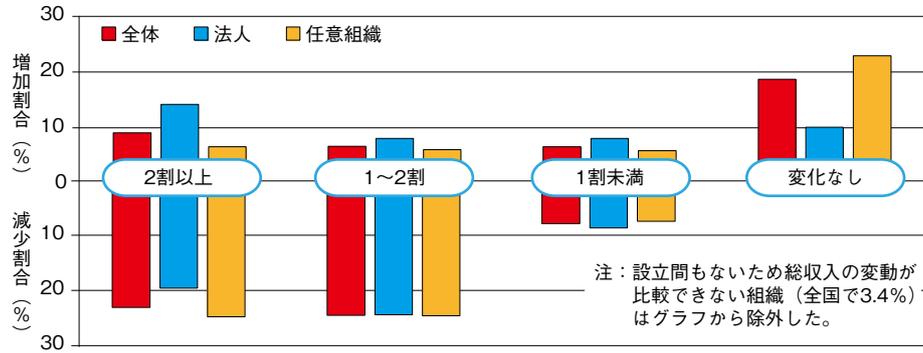
集落営農数…低迷する法人化率

集落営農は、設立後5年以内の法人化を目標として掲げることになっている。全体の組織数が増加を続けているなかで、平成25年以降は非法人数が減少に転じた。つまり、法人化率が高まっている。とはいえ平成28年の法人化率はまだ28%に過ぎない。法人化したくてもできない事情を大半の集落営農組織が抱えていることになる。

Part1に掲載したグラフは、いずれも農林水産省「集落営農実態調査」に基づき作成。とくに断り書きのないものは平成28年調査データ。グラフタイトルは元データから適宜変更しているものもある。

高齢化待ったなし
破綻をどうする

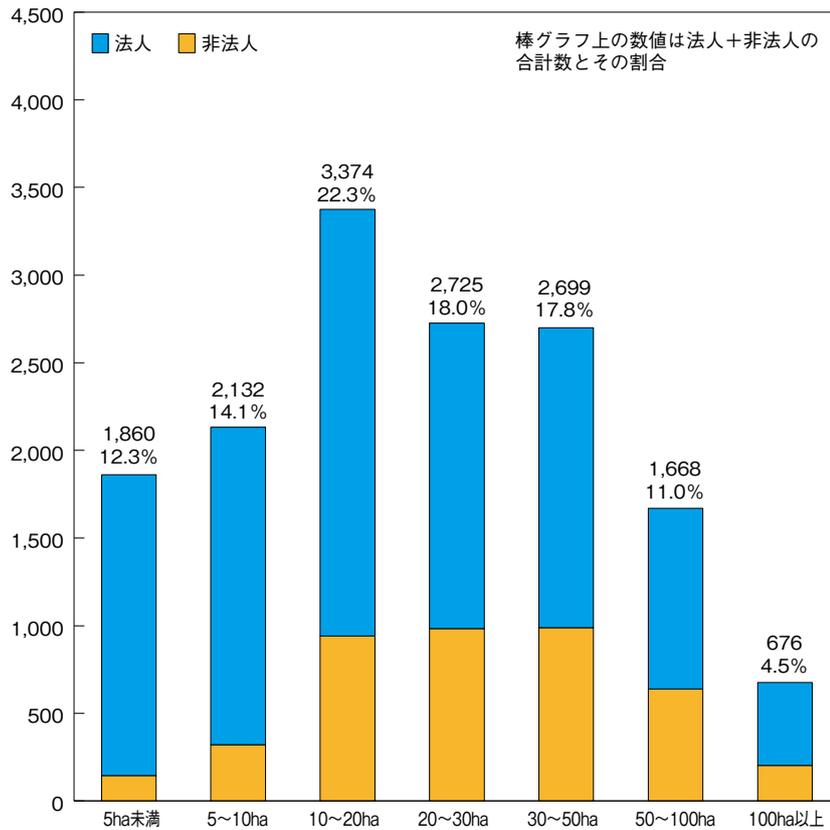
総収入の変動状況別集落営農数割合（組織設立時との比較、平成27年）



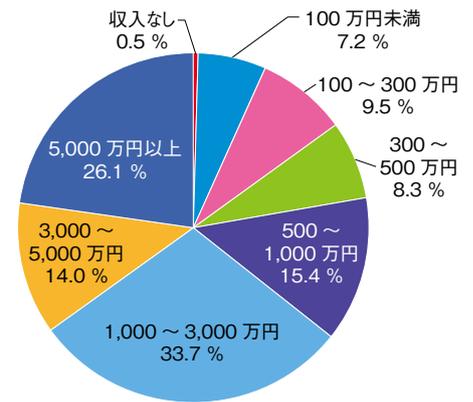
収入…設立時より減少

総収入が増えた組織は22%に過ぎない。逆に減った組織は56%。売上増加だけが集落営農の目的ではないにしても、目を覆いたくなるほどの実態だ。もちろん、収入のなかには補助・交付金も含まれている。

集積面積別集落営農数



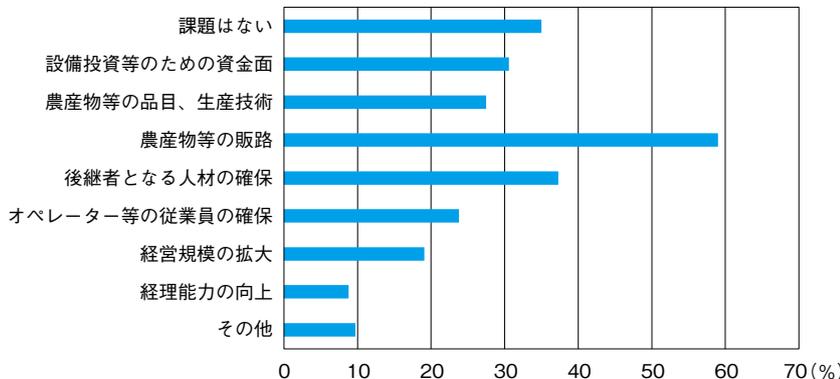
総収入額別集落営農の割合（平成27年）



農地集積…成果を経営に活かす

農地集積による大規模化は農政の主要目標のひとつでもある。集積の拡大は、政策の成果というより、高齢化に伴う離農がもたらした自然の流れともいえるだろう。集積された農地は貴重な経営資源となりうる。その可能性を実現していく農業・農村経営者こそが求められる。

組織運営における課題（複数回答、平成27年）



課題…後継者難を打開できるか

集落営農組織が課題として挙げているなかのトップは後継者問題。その割合は60%近い。後継者についての苦労は高齢化と直結している。別の質問項目（平成27年）で「経営を引き継ぐ予定者がいない」と答えた組織は30%弱。この事態を打開できなければ解散のやむなきに。

破綻の危機を チャンスに変える手立て

集落営農の多くは老人クラブ化した——待ったなしの高齢化のなかで、集落営農が成り立たなくなる事態を迎えている。この危機にどう対応していくべきなのか。危機はチャンスでもある。M&Aなどの手法も視野に入れておくべきだろう。日本農業法人協会会長でもある藤岡茂憲氏に、本誌編集長・昆吉則がインタビューした。



藤岡 茂憲 (ふじおか・しげのり)

1952年秋田県生まれ。(有)藤岡農産代表取締役、(有)大野台グリーンファーム代表取締役、2013年公益社団法人日本農業法人協会会長就任。
(有)藤岡農産：事業規模50ha(水稲)。秋田県合川町で収穫しているあきたこまちを「あいかわこまち」で商標登録し、現在、都内の個人飲食店に販売。
(有)大野台グリーンファーム：事業規模60ha(有機大豆、ホウレンソウ、小松菜、キャベツなど)

昆吉則 高齢化で農業を辞める人が増えるなか、事業的農業者は今後どうするべきか、日本農業法人協会会長あるいは法人経営されているお立場から、ご意見をいただきたいと思っています。高齢化で、農地が1年で20町歩増えたという話も聞きます。藤

岡さんのお膝元の秋田県ではいかがですか。

藤岡茂憲 高齢者が徐々に辞めているので、農業者の数は減っています。そこまでまとまった規模ではまだ例がありませんが、積極的に農地を集めようとしなくても、つくってくれ

という話は毎年のように出てきます。

集落営農はいずれ破綻する

昆 私はこの高齢化で、集落営農もいずれ破綻すると思っています。

藤岡 おっしゃるとおり、理事や役員も高齢化しています。次の社長になるような若い世代が社員としていれば継続性があるのですが、定年退職した人たちが老人クラブのようなことになっていきますから、それでは集落営農が廃れていきます。

昆 集落営農は、だいたいそんな感じですよ。

藤岡 いま考えておかないと集落営農はあと5年で成り立たなくなると思います。

昆 たとえばプラウとレベラーがあ

れば自分たちで合筆できるので、集落営農の理事会で余計なものを買うなどと言われるという話を聞きました。本誌の読者たちは、自分で合筆して1区画1〜3町歩ぐらいの水田をつくって稼いでいますよ。

藤岡 理事や役員は口を出さないと、若い人たちにやらせるという発想があればいいのですが。

昆 名譽心があるからですね。集落営農はいま1万5000カ所ぐらいありますが、5年以内に法人化しろという当初の話がなし崩しになって、法人化率は3割もありません。消えてもおかしくないところが残っているということですよ。これでは、政策の変更やマーケットの変化についていけないと思うのですが。

藤岡 経営としての集落営農であればいいのですが、多くの場合、集落営農が法人だ、経営体だ、といっても、本来の法人の意味とは異なります。集落営農はもともとの発想が集落の農地をどうやって維持していくかが目的であって、農業経営を目的としていません。

昆 農業界には、経営を守ることより水田を守るという発想が正義だと思われていますからね。

藤岡 でも、補助金頼みで経営がプラスになっていなければ、結局、農地も維持できません。法人協会でも

よく話すのですが、産業としての農業と地域を守る地域政策は別物として考えないといけないと思います。平場の条件のいいところはほとんど拡大してコストを下げて、他の業界と比べても遜色ない経営をするのが産業としての農業です。

昆 きちつとやっているところもありますが、経営者のいない、経営意志のない法人が成り立つわけがありません。経営というのは、自分たちの都合ではなく、マーケットに応える能力を持つことで成り立つものから。

農村・農民意識に 迎合した政策

藤岡 行政は、集落営農という組織があれば大丈夫だと思っていますが、その発想は違うと思います。

昆 政策は農村・農民意識に迎合し、とにかく破綻させまいとします。中間管理機構も、それ自体が農業を守れとか、農家の数を減らすまいとするので、然るべき人のところに農地が移行されないというケースも少なくない。

藤岡 農家の数が減っていかないと、規模拡大はできません。

昆 農家の数が多いことが日本の農業の問題なのにね。借地だけでなく北海道などでは売買に関しても農業

委員会や農協の思惑が働いていますね。農地が出てきても新規就農者に配分されるので、行政が規模拡大を妨害しているという北海道の農業者たちの声を聞きます。

藤岡 国が補助金を出して新規就農者を集めるなんて農業界だけで、この業界にもないことです。既存の農業法人に就職して、そこでスキルアップして、資金を貯めて独立するのが普通です。

昆 独立する能力のある人は、それまでに然るべき人間関係をつくっていたり、技術を持っていたり、あるいは資金を集める工夫ができたりするのが当たり前です。就農という言葉が良くないですね。あくまで就職あるいは起業です。新規就農の政策も、従来の農村社会、とりわけ水田をどう維持するかという理屈です。

藤岡 一方、中山間地では、どうがんばっても収量が少なくコストがかかるので、採算性が悪いのが実情です。経営を成り立たせるには、何か高付加価値の特別な栽培で2〜3倍の価格で売らないといけません。

昆 別の経営判断が必要ですよ。

藤岡 集落営農や農業法人ではなく

産業としての農業と地域を守る地域政策は 別物として考えないといけない

く、NPO法人の地域保全団体にするとか、農業政策とは切り離して景観保持とか地域保全とか環境を守るとか別立ての政策にする必要があると思います。

昆 それも政策で税金を使ったら結果的に破綻すると思います。風土を活かした別の産業が必要です。私は農村経営研究会という活動をしています。そのなかで、エンターテインメント農業とか、地域ブランドの加工業の話が出ています。それを商売にできる人たちがやったほうがいい。そして、そこにある水田を放牧地にして畜産とその加工業を育成したほうが良いと松尾雅彦さん（農村経営研究会アドバイザー、カルビー元社長）は言っています。

藤岡 おいしいものを食べながら築しめるような、そういう仕掛け人が必要ですね。

行政がすべきなのは 基盤整備だけ

昆 農政改革で資材価格を下げると言っていますが、小農維持政策をやめれば、農機価格はプロ用ものになるから、海外と同じような産業

機械になります。肝心なのは、余計なことを言うのをやめれば良いと行政には伝えたい。

藤岡 行政はへんなことにお金を使うよりも、基盤整備を大々的にやるべきです。それは国として残っているものから。

昆 農道が狭くて苦労しているケースがあるのではないですか。

藤岡 私の地域ではそんなに狭くはありませんが、昔、圃場整備をしたところが、軽トラック1台しか通れないようなところがあります。あれは改良しないとだめでしょう。

昆 それは100%国や自治体のお金でやるべきです。地権者負担にすると、みんな反対しますから。それから地代が安くならないのは、基盤整備の償還金と水利費が高いからです。基盤整備にお金がかかったところは、地代も高いんですね。すると地代が安い、土地改良されていない、効率が悪いところしかやらない人たちが出てきます。さらに、水利組合や土地改良区も人員整理をすれば、もっと安くなるはずですよ。

どうしたら他地域の 農地が使えるか

昆 私は集落営農が破綻することは、それは事業的農家にとってビジネスチャンスだと思っています。集

落営農に限らず、20〜30haの家族経営の農家が辞めていくと、以前より農地が出てきます。

藤岡 早ければ5年、遅くとも10年のうちには、環境が大きく変わっていくでしょうね。

昆 地域内、県内だけでなく県を超えて出張し、そこで生産するということが現実化すると思います。たとえば山口市の海岸部2000haぐらいの農地は、ほとんど集落営農です。早くに基盤整備されていますが、従来の技術体系で、コメの値段も安いエリアです。私は畑作体系の導入やトウモロコシ生産などの水田イノベーションは関東から北のエリアで進むかと思っていたのですが、案外、西日本でもあります。

藤岡 これからはできる人が、それこそM&Aとか、あるいは、自分のところで鍛えてきた幹部社員を独立させて分社化するとか、そういった形で県外の法人に任せるといった手法がどんどん進んでいくと思います。東北の人が北海道に行っても九州に行ってもいいわけです。そしてリレー出荷できる仕組みをつくっていいです。

昆 すでに野菜はありますね。

藤岡 ありますね。自分のところで修業を積んだ若い人が県外で生産して、集荷・販売は一元化するという動きがあります。コメはまだ事例が少ないですけど。

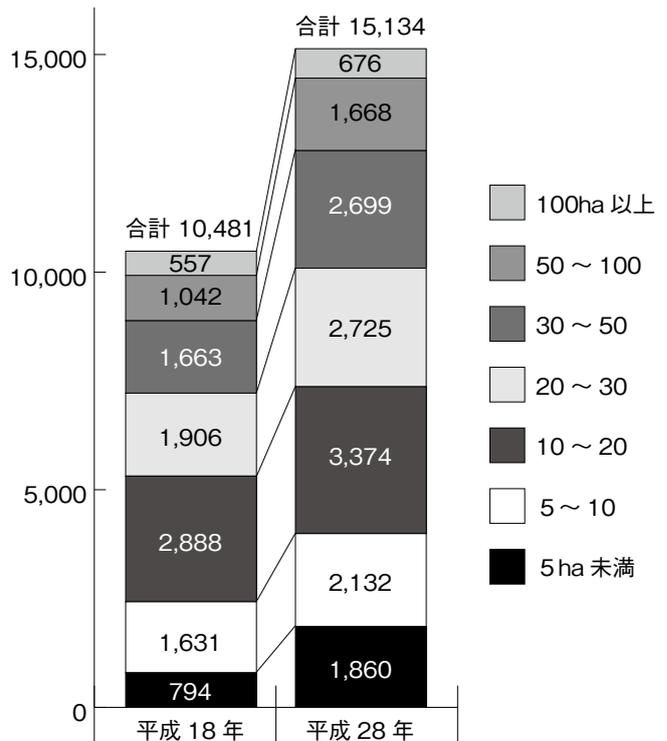
昆 問題は、どうしたらよその地域の農地を使わせてもらえるようになるかということです。自分の地域の農地への執着がありますから簡単にはいかない。畑はそれほどではないですが、水田はとくに高齢者が土地に執着しています。県内は面倒だからと言って、北海道の農地を買っている人もいます。

藤岡 意外とそのほうがいいかもしれないですよ。農村は封建的なところがあって、よそものを受けつけにくいですからね。とくにコメの場合、水田の地権者だけではなくて、水利組合とか土地改良区とかの高齢者がよそものに水を渡すなんてと云いますから。

昆 合理的じゃない理屈ですよ。でも3年後を目指して、まだ集落営農の状況が中途半端なときから人間関係をつくっておくことが肝心だと思います。どうしても農業をや

これからはM&Aとか分社化といった形で
県外の法人に任せることが進んでいくと思います

集積面積別集落営農数の推移



10年前との対比から、集積面積の拡大が進んでいることがわかる。M&Aなどによる経営体制の強化を目指すには好機になるだろう（農林水産省「集落営農実態調査」より作成。面積は経営耕地+農作業受託面積）

ると地域主義に陥りますが、ほかの地域の人たちとも口が聞けて説得できる人間力をつけることが必要だと思います。読者のなかに、非常にかわいがられて、お前に譲るからと土地が集まって、新規就農数年で経営が大きくなった人がいます。そういうことだと思います。

藤岡 息子の代には厳しくても、年寄りや孫をかかわいがる感じですよ。若い年代はこれから面白いと思いますよ。

昆 法人協会の会員の動きはどうですか。

藤岡 県境の人は苦勞しています。

県境に農地があると、県内で広げるよりも隣の県に広げたほうが近くていいのですが、「人・農地プラン」(地域農業マスタープラン制度、就農支援や利子免除などが付随している)だとか、農業委員会だとか、なかなか隣の県の人を受け付けられません。

昆 実際には隠れ耕作しているようなことがあってもですよ。もうひとつの問題は、同じ品種をつくること、産地品種銘柄の制度が邪魔しますよね。

藤岡 行政とか農協が囲い込むためのものですよ。あれはやめるべきです。

コメの呪縛から逃れ チャンスに変える

昆 もうひとつ、農地が出てくるチャンスを活かすには、技術体系やコメ以外の作物を考える必要があります。いま家族経営で水田30〜40haの規模の人がいますが、その規模を超えると、畑作技術体系でコメ以外の作物もできる人しか残っていないと思います。いい土地があっても、技術体系が昔と同じままだから、コメに依存して飼料用米しかできず、転作助成金をもらうのでコメから抜けられなくなります。

藤岡 呪縛ですね。

昆 コメの消費量は800万tなのに、トウモロコシは1400万〜1600万t輸入しています。コメ以外のトウモロコシや大豆をつくるべきです。たとえば北海道でも全面積ソバをつくっている人がいます。手間がかからないので面積が大きければ収益があがるそうです。コメも乾田直播ではないにしろ、代かきをやらない畑作体系しておかないと拡大した規模に作業が追いつきません。そのほうがコストも下がります。

税金を使って飼料用米をつくってコメの市況を上げるといのは、消費者にとって往復ビンタですよ。農業は国民の支持を得ていく必要があります。助成金をもらうなら、そのお金で技術体系を整える投資に回せばいいと思います。いましかそのチャンスはありません。

藤岡 たしかに無代かきでやれば、けっこういいところまでいきます。

昆 それから、自分の労働力だけでやるという発想を変えたほうがいいでしょうね。

藤岡 自分だけでは限界がありますよね。

昆 あと10年経ったら、1人の経営者が500haとか1000haとかという規模でやらなければいけない時代になると思います。とくに30代はそのことを考えて準備しておかなければならない。従来はサブビジネスで作業請負をしています。自分たちでコントラクターをつくるようなことが必要になっていきます。

規模拡大のネック 人材不足への対応

昆 もうひとつ、規模拡大に必要な

のは人材ですね。

藤岡 水田は少ない人数で機械化できて規模拡大できるので、そこが水田経営のメリットでもあります。一方、野菜は人手がかかるのに、最近、人手が足りません。野菜生産の経営にとって、人材不足は規模拡大の最大のネックです。

昆 いま野菜の経営者たちは、どんな人たちを雇っていますか。

藤岡 外国人実習生を受け入れている会員もいますし、当社の場合は一トさんを雇っています。でもパートナーさんたちも高齢化してきていて、だいたい70歳を超えてきていますね。

昆 ある生産者のところには、大企業で工場の管理をしていた人が定年退職して来ているそうです。その人は農作業をするだけではなくて、まるで顧問のように働き方改革や労働手順を教えてくれるそうです。そういう人がいると、若いパートナーさんもうまく働くそうです。よく、たくさんパートを雇うようになると、グループの頭にへんな人がいるとダメになりますよね。

藤岡 全体がだめになります。

昆 そのことがすぐ経営に響きますでしょう。規模が大きくなると、経営者が常に現場を管理するわけにはいかないので、その現場管理とい

う役割を企業経験者に担ってもらうのは有効だと思います。

藤岡 以前、当社にも自衛隊の幹部職員だった人が来たことがありますが。さすが自衛官で、しかも幹部だったので、従業員たちも朝の挨拶からピシッとしましたよ。会社がきちんとした雰囲気になります。

昆 自衛隊は医者や法律とか技能を持った人がいますし、現場に出ている人は体力がありますよね。でも定年が早いので、再就職先を探すのが事務方の役割なんだそうです。ほかにも一定期間だけ演習に参加する予備自衛官もいますよね。法人協会で、そういう人たちを積極的に採用するようなことをやってもいいと思いますよ。

藤岡 それはいい案ですね。

条件の悪い農地は山へ戻す

昆 地権者の当主が亡くなると、子供たちは自分の家の農地がどこにあるか知らないで、借りる側も登記の管理がたいへんだと聞きますね。

藤岡 いま若い地権者は、自分の土地に対する愛着はありませんから。

昆 北海道の勝部征矢さん(栗山町・農業生産法人勝部農場代表、小麦専作)が、自分は土地利用型経営ではなく、土地管理型経営をしていると

県境の人は苦勞しています。農地を広げるのに隣の県のほうが都合よくても制度的に受け入れられない



話してました。登記簿上は自分のものだったとしても、国のお金が投入されているので国民から借りて管理しているのだと。

藤岡 経営者は、自分が経営している間、国から一時的に借りて、管理をして、そこで生産して、会社であれば、個人であれば、できなくなったときは次の世代に受け継いでいくのが我々の責任だと思います。

昆 そうですね。法人協会の方々はそういう認識をお持ちでしょうか。
藤岡 持っていると思いますよ。これからは地権者にも、農地は貸すの

ではなく管理してもらおうという認識を持ってほしいですね。管理料をもらわないとやっていけない条件の悪い土地もありますから。

昆 あそこ土地ではあまりやりたくないのに、断るに断れないというケースってけっこうあるようですね。私はわざとM&Aと言っているのですが、買取する側、請け負う側の都合で考えましようと言っています。そういう発想で経営しないと、規模拡大をしたがために経営破綻してしまうという法人が出てくるわけですよ。

藤岡 戦後、食糧難のときにどんどん開墾して上へ上へと山の上まで畑をつくりましたが、こんなコメが過剰な時代になったのだから、上のほうから山に戻すべきです。もともと山だったんですから。50年、100年後にまた食料が足りなくなったら、またそれを開墾すればいいと思います。

昆 山に戻せばいいという共通認識を持てるようにしたいですね。あるいは放牧地にする。これまでは地権者側や行政の都合が優先していましたが、農地の調達側の都合をむしろ

優先するというように変えていかなければなりません。ただ、鳥獣被害の問題があるので、どうやって山に戻すかですよ。

藤岡 秋田の場合は、たまに熊が出ますけど、猪とか鹿とかはあまり出ません。でも北上しているの、いづれ秋田にも出ると思います。

昆 ありとあらゆるものがあるとはやく読者もいます。

藤岡 西日本や四国は多いそうです。里山の人が減ると、獣が山の上から降りてきて縄張りを広げます。いままでは緩衝地帯がありました。人がいなくなると緩衝地帯も下がってきますよ。

昆 さきほど話した農村経営研究会で、獣害防除と家畜の放牧の管理を電気柵を使ってセットでやっている人に、その方法を話してもらいます。それが自然の動物との緩衝地帯になるそうです。

藤岡 中山間地でやってみたら面白そうですね。

若い経営者にとって 面白い時代

昆 昔、集落営農を批判したことが

地権者にも、農地は貸すのではなく

管理してもらおうという認識を持ってほしい

ありましたが、農地の集約ができたという面があります。集落営農は経営が破綻したら、地主組合のようになってもらい、集積した農地がすっぽり法人経営に変わってほしいと思います。そうさせてもらえるように、法人の経営者たちは振る舞わなければいけません。いまの段階では、「あなたにこの集積した農地を全部お願いします」と言ってもらえるように、準備をしておくぐらいがいいと思います。

藤岡 いま20代、30代の農業の後継者なり社員なりが、これから5年、10年、20年先、どういう農業をやることになるのかと考えると、我々の世代がやっているうちに、彼らがやりやすい環境を整えておいてあげたいと思います。我々は昔、農協とも行政とも戦ってきたけれども、彼らに同じようにやれとは言えません。

昆 その必要がなくなっていますしね。20年、30年前には想像もつかなかった状態になりましたね。いままでの経験則とはまったく違う発想を持たなければなりません。

藤岡 そうですね。時代は変わってきたので、やりやすい環境のなかで、自由によってほしいですね。考え方によっては、面白い時代になったと思います。

昆 最高のチャンスですよ。

集落営農と

連携した越境経営

持続が危ぶまれる集落営農に未来はあるのか。組織自らのイノベーションはもろろんのこと、他組織との連携・協力も必須課題になってきている。そんななかで、新潟と山口、県域を越えて水田経営を進める丸田洋氏に本誌編集長・昆吉則氏がインタビュー。越境経営の経緯と成果について聞いた。

昆吉則 丸田さんは新潟でコメを生産されてきましたが、2015年から山口でも始めたそうですね。今日はなぜ県を越えようと思ったのか、またよその地域に入っていくというのはどんなことなのかお聞きしたいと思います。まず新潟のほうでは、

現在どのような経営をされているか教えてください。

丸田洋 (株)穂海農耕ではコメの生産と農作業受託をしていて、現在130haにまで増えました。(株)穂海では生産委託しながら集荷・販売をしています。



丸田 洋 (まるた・ひろし)

1974年新潟県生まれ。下記3社の代表取締役。JGAP導入指導員として各地で講演・研修会を開催。(株)穂海農耕：2005年設立。新潟県上越市。事業は水稲生産・作業受託業務。事業規模130ha(水稲10品種、ソバ)、社員10人。JGAP団体認証の第1号。(株)穂海：2011年設立。新潟県上越市。米穀の集荷・販売、作業受託業務、米穀の農産物検査、種籾販売、農場運営コンサルティング。パート2人。(株)あちすき：2015年設立。山口県山口市阿知須(あじす)。事業規模10ha(水稲)、社員2人

昆 みつひかりなどの多収米を販売していますよね。

丸田 そうです。業務用の主食用米と加工用米が主力です。生産委託先でも業務用米を中心につくっていたでいます。みつひかりを含めて全部で10品種ぐらいになります。

昆 山口のほうでは。

丸田 (株)あちすきは10haで日本晴とやまだわらの2品種をつくっています。今、全量JAに出荷しています。今年ライスセンターをつくるので、今後、JAが出荷されても扱えないのが困るという品種をつくるようになります。穂海が販売します。

昆 山口で働いている方は、どこの方ですか。

丸田 もともとは新潟の従業員です。彼を雇用するとき、いずれ県外で農場長になってもらうことを前提

に雇いました。

県域を越えて営農する理由

昆 私は、高齢化によって集落営農は数年のうちに破綻するだろうと考えています。その農地は、力のある人が引き受けることになるでしょう。そのとき、丸田さんのように県を越えて経営する人が出てくるのは素晴らしいことだと思います。丸田さんはそもそもなぜ県を越えようと思ったのですか。

丸田 コメの作期分散のためです。機械の減価償却費を減らすためにも規模を拡大したい。拡大すればするほど、天候不順などによる栽培リスクを分散しなければなりません。そのためには地域をまたいで生産する必要がありますがあると判断しました。他の地域でも検討したことがありますが、頓挫して。山口は2度目のトライです。
昆 山口とは、何か縁があったのですか。

丸田 JGAPの講師やコンサルタントとして県に呼んでいただいたことがきっかけです。そのとき、山口は雪が積もらないし、とくに瀬戸内海は温暖なので、作期を分散するにはいいなと思ったんです。相談したら、県も市もウェルカムという感じだったので決めました。農地中間管

理機構が農地を集めてくれて、初年度15年は4・5haから始めました。

昆 県や市はどうしてウエルカムだったのですか。

丸田 山口市は集落営農が多いところで、高齢化が進む集落営農をなんとかしなきゃと思っていたようです。山口県は集落営農法人連合体というものを推進しています。これは複数の集落営農が集まって新しい法人をつくったり、ひとつの法人に対して複数の集落営農が出資したりして連合体をつくり、機械や施設の共同利用や、資材を共同購入したりする緩やかな連携を図っています。この法人になることを期待されたのです。僕ら、あぢすきに、さららファームと赤浜という2つの集落営農が出資してくれることになり、昨年12月に「実穂あじす」という連合体の協定を交わしました。

昆 あぢすきが2つの集落営農の農地で生産するのですか。

丸田 いまは集落営農がちゃんとやっています。でも、将来、続けられなくなってきたときに、あぢすきが受け皿になりますよということ。3つ合わせて55haの規模です。

昆 行政だけではなく、集落営農の方々も高齢化の問題は自覚していたのですか。

丸田 なかには問題意識を持っていた方がいらっしやいました。

「一生よそ者」の心がけを持つ

「一生よそ者」の心がけを持つ

昆 山口には未来をよく見ている方々がいたのですね。やはり受け入れ先や地域にキーマンは必要でしょうね。

丸田 そうですね。先方のキーマンと、こちらから送り込む人の力が必要です。

昆 山口の県や市が前向きに関わっていたということですね。

丸田 やはり行政が関わると与信が高まります。また地域の生産者のかに、あの人たちは大丈夫と言ってくれる人がいると、進みやすくなると思います。

昆 最初に借りた土地の条件はどうでしたか。

丸田 はじめは良い条件の土地ばかりはもらえないものです。昨年、一昨年は積極的に荒地を田んぼに戻す作業をしました。きちんとやれば信頼を得て土地は集まってくると思います。

昆 地域の人に反対されたことはありませんでしたか。

地域の生産者のなかに、あの人たちは大丈夫と

言ってくれる人がいると、進みやすくなる



新潟の穂海圃場と、昨年建設した新倉庫

丸田 それはありました。でも、いまはすごく仲が良い方々がほとんどです。「お前たちみたいなのがいてくれない」と言ってくれますよ。厳しいことを言うのは、その人が悪いのではなくて、その人たちが説得できるようなことができている自分分が未熟だと僕は考えます。認めてもらえるように、草を生やさないと

か、泥をちゃんと掃くとか、挨拶をきちんとするとか、当たり前のことをきちんとすることが重要だと思います。さらに周りより朝早く行く、周りよりきれいな田んぼにすることを、周りの人以上のことをすること、しかも奢らざる者であることが大切だと思います。

昆 いいこと言いますね。山口での営農開始から3年になります。周囲の反応は変わりましたか。

丸田 受け入れられてきていると思います。でもよそ者が入ってきたと

き、もろ手を挙げて100%大賛成という人はいないと思います。「あいつら、勝手なことをやりやがって」という思いを持っている人はいると思います。

昆 3年経っても？

丸田 僕らは一生よそ者ですから。これは新潟の集落に嫁に来たあるお母さんに教えてもらいました。「おら、ここさ来てから50年も嫁でいるけど、いつまで経ってもよそ者なさんね。お前もそうなんだよ」と言われました。よそ者にはよそ者としての振る舞いがあるから気をつけなさいと。なるほどと思いました。逆の立場で考えると、無理に溶け込もうとされるのは、受け入れる側も嫌ですよね。常にその地域で農業をやらせていただくよそ者だということを理解して振る舞うことが重要だと思います。

昆 舅姑と嫁の関係を考えると、昔のお嫁さんは厳しい条件のなかに入っていったと思います。でもいまおっしゃったお母さんのように知恵を持っていて、周りの人を巻き込むような力を持っている人もいたわけですよね。良い条件だからうまくいくのではなく、最悪の条件を理解しているなかでやるからうまくいくのですよね。

丸田 地域でどう受け入れてもらえ

るのかというのは、マインドをどこに置くか、そこに尽きると思っています。いま思うとありがたいのですが、新潟でも山口でも温かい目で見てもらえました。厳しいムチもありましたが、それは僕らを嫌っているのではなく、「べき論」を語っているだけです。農村に入っていくというのは、そういうことだと最近気づきました。

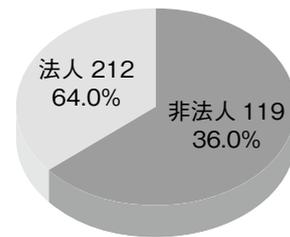
昆 農村に限らず、社会はどこでも同じだと思います。人々との関係づくりが大切ですね。

業務用・大規模化という経営の選択

昆 統計を見れば明らかなことですが、たとえばいま50haを経営している人は、少なくとも500haや1000haという規模の水田経営をしていく必要が出てきます。これは農業構造を革新するチャンスであると同時に、前を向いた農業経営者にとってもチャンスだと思います。

丸田 農業人口を考えると、今後は一経営者が現在の10倍の面積をやらなければいけなくなります。僕らの場合は1300haをやらなければい

山口県の組織形態別集落営農数（平成28年 集落営農実態調査）



山口県の集落営農…高い法人化率

全国の集落営農組織の法人化率は28%。これに対して山口県では、集落営農数331のうち64%ときわめて高い。法人の大多数98%は農事組合法人が占める。

集落営農政策

「担い手」への農地集積を目指す
形態

- ① 営農組織が所有する機械や施設の共同利用のみを行ない、農作業と農産物の販売は個々の農家が担当
- ② 基幹的な作業を営農組織が受託し、草刈りや水路管理といった補完的な作業と農産物の販売は個々の農家が担当
- ③ 営農組織が生産から販売までを一元的に管理し、個々の農家には、農地の割合や農作業の分量に応じて利益を配分

「担い手」の要件

- ① 5年後に、集落営農組織が地域の農地の3分の2以上を受託することを目標にしている
- ② 規約作成（代表者、議決方法など）
- ③ 一元的な経理
- ④ 主たる従事者の農業所得について一定水準（市町村の基本構想に定められた目標農業所得額と同等以上）を設定
- ⑤ 農業生産法人化計画を持つこと（5年以内）

支援策
補助・交付金、出資、融資、優遇税制などが各種用意されている

「おら、ここさ来てから50年も嫁いでいるけど、いつまで経ってもよそ者なさんね。お前もそうなんだよ」

けないという話になります。その面積を回していくためにどうするか、僕はそこから逆算してものごとを考えています。

昆 でもその規模だと家族経営で自己完結はできません。その大面積をどうしたらやっていけるのかという

ことも考えなければならぬと思います。労働力を外部依存することも含めて、自らマーケットをつくる、顧客をつくる、商品開発をする、状況に合わせてイノベーションを起こすことなど、本当の意味で経営しなければならぬときに来ています。

丸田 たしかにイノベーションを起こせる人が残っていくでしょうね。僕らの場合は、他の地域に出っていくと作期分散しながら規模拡大すると



山口の圃場は条件のいいところばかりではない。整備・管理をきちんと進めることで地元の信頼を得てきている

いう選択をしました。コメは将来的には、乾田直播で汎用コンバインを使った技術体系にシフトしていくのではないのでしょうか。畑作のものはやる予定はありませんが、以前お話をいただいた飼料用のトウモロコシをやる可能性もあります。いままでとは考え方も変えなければいけません。いままでは良いものをつくることが、今後が良いことだったのですが、今後は、良いものと売れるものとは別なので、きちんと売れるものをつくって

ていくことが必要だと思います。昆 業務用米に取り組むこともそうですね。

丸田 こう話すと、大規模でそこそこのものをつくるのが農業だと思っ

ていくことが必要だと思います。昆 業務用米に取り組むこともそうですね。

丸田 このものをつくるのが農業だと思っ

昆 農地改革と逆の流れによって、結果的に、庄屋や地主のような役割を担う人が残っていくわけですね。

**農業には増収・増益が
確約されている**

昆 今後の話ですが、新潟や山口のほかの地域も考えていますか。

丸田 もちろんです。若い人材の確保が課題ですが。講演で若者たちによく「コメの未来は明るい」と話しています。こんなに増収、増益が確約されている産業はあまりないでしょう。やり方次第ですが、海外にも販売できますし。

昆 そのとおりですね。いまだにコメを聖域化するという話を聞きますが、天からお金を降らせるための口実です。

丸田 でも、もう変えざるを得なくなってくる。長期的に見たら、人材を確保しなければ継続できないからです。この産業の未来は明るいというのを伝えないと、若い人たちが入ってきにくい。そういう情報発信をしなければならぬと思います。

**篤農家と大規模な生産者が車の両輪として走ることで、
まっすぐ未来に進んでいく**

昆 そうなればコメの未来は明るい
ですね。