第1回 定例研究会

そもそも自らの地域・農場の顧客にとっての魅力、価値とは何か？
限界集落による農村ビジネスへのチャレンジ

㈱農業技術通信社は５月29日、農村経営研究会　第１回定例研究会を東京都内で開催し22名が参加した。今回は、福島県郡山市の農業経営者、ふるや農園の代表　降矢敏朗氏より里山の将来像について問題提起があり、それを受けて参加者が意見交換を行なった。

（取材・まとめ／平井ゆか）

降矢氏が農業を営む郡山市田村町川曲集落は、郡山駅から約15㎞の場所にある中山間地で、世帯数83戸、総人口317名のいわゆる限界集落である。人口減少の問題だけではなく、この3年余りは原発事故の風評被害による流通、小売業の買い叩きにも遭ってきた。

そのような厳しい状況下にありながらも、降矢氏は、かつての豊かな原風景を取り戻したいという想いを持ち、その第一歩として耕作放棄された荒地を整備するとともに、都会から人を呼び込めるだけの農村ビジネスを豚の放牧を核として展開しようと立ち上がった。

以下、降矢氏の集落の状況、および、それに対して研究会メンバーから提供された知恵を紹介する。まだ農村経営の構想を模索し始めた段階である。今後、川曲集落の価値が見出され、降矢氏の夢が実現化していく過程を読者と共に追っていきたい。

降矢氏の意志「原風景を取り戻したい」

降矢氏を動かしているのは、子供の頃、当たり前だった集落の原風景を取り戻したいという想いである。

降矢氏の住む川曲集落は、かつては、水田のほか、桑畑と葉タバコの畑が広がる美しい里山であった。しかし、養蚕と葉タバコの需要低迷によって農家の軒数と人口が減り、今では限界集落と呼ばれるようになった。3年前からは原発事故が人口減少に追い打ちをかけた。それに伴い耕作放棄地が増え、60haの畑と4～5haの水田は、竹が生い茂る荒地となっている。現在は、集落全体で水田45ha、1軒だけが営む葉タバコ畑を残すのみである。多くの家に併設された大規模な蚕室は、用途がないまま置かれている。

降矢氏自身は、代々続いてきた葉タバコと養蚕の複合経営の農業経営者であったが、1980年に、ヨーロッパの農業を視察したのを機に、ハウス栽培に切り替えた。30年近くハウスの中で働いてきたが、あるとき、ふと自分の住んでいる集落を見てその荒れように驚いた。

「子供の頃のような豊かな原風景を取り戻したい。集落に広がる閉塞感を破りたい」

そう考えた降矢氏は、同じように村の現状と将来に危機感を抱いていた仲間5～6人と共に活動をはじめた。

まず、耕作放棄地に牛を放牧して整備する「山口方式」を取り入れ、有志と出資して牛の放牧を始めた。しかし、牛にも好き嫌いがあり、雑

第1回 定例研究会
そもそも自らの地域・農場の顧客にとっての魅力、価値とは何か？
限界集落による農村ビジネスへのチャレンジ

草はすべて除くことができなかった。そこで、草木の根まで食べてくれる豚を飼い始めたところ耕作放棄地をきれいに整備することができた。豚肉は、飲食店に出荷してビジネスとして成立している。

また、耕作放棄地に繁殖してしまった竹を伐採し、竹炭を作る活動を始めた。幸い、集落に1人、炭窯作りの名人がいて、50～60代を中心とした約10人が教えを受けて炭窯を作った。この炭を利用して小川を浄化し、ホタルを増やす取り組みには、集落の子どもたちも参加した。子どもたちとは、景観整備の花壇を作る活動もしている。

区画整備されていない昔ながらの田園風景、その中を流れる小川、その小川を飛び交うホタル、豚の放牧による耕作放棄地の整備、その豚肉の加工、竹炭作り、蚕室という屋根つきの施設など、川曲集落にはビジネスにつながりそうな資源が多い。

これらをどうビジネスに結びつけるのか、参加した農業経営者、流通関係者、コンサルタント、議員らより、それぞれの立場から知恵が提供された。

集落の価値を発掘し、ビジネスをつくりあげる

現在、降矢氏は、耕作放棄地に芝生を作ることを考えている。描いているのは、里山の原風景、豚の放牧を核とした農村経営である。

川曲集落でビジネス化できる価値、すなわち、モノ、コト、フィールドは何か、ビジネスを運営するためにヒトとカネをどう組み立てるのか、リーダーの役割は何か、などについて、参加者から提供された知恵を紹介する。

1. モノ、コト、フィールドの価値の発掘

農村の経営に欠かせない要素として、モノ、コト（サービス）、フィールドがある、という考え方を基にし、川曲集落に何が必要か、意見が交わされた。

モノについては、豚の精肉と加工品がある。また、かつて養蚕業が盛んだった伝統を活かし、絹製のオリジナル製品が提供できるのではないかという提案があった。

また、客に喜んでもらえるコト、つまり、サービスが必要との意見が出た。これについては、放牧している豚が人懐っこく、人が呼ぶと寄ってくる習性が使えるのではないかと降矢氏は語る。また、今は使われていない蚕室を、例えばバーベキューやキャッチボールができる場所として、自由に使ってもらってはどうか

1 昔から変わらない現在の美しい水田の風景。 **2** 1977年頃の葉タバコとクワの畑の風景。 **3** 葉タバコとクワの栽培をやめ、草が生えた耕作放棄地。 **4** ブタが草を食べ尽くした後の様子。

第1回 定例研究会
そもそも自らの地域・農場の顧客にとっての魅力、価値とは何か？
限界集落による農村ビジネスへのチャレンジ

というアイデアが出された。

フィールドの面では、今ある美しい田園風景と、耕作放棄地を利用して今後つくりあげていく里山の風景が売りとなる。その風景を活かすためには、村を訪れる人のために、どこに何があるのかを紹介する地図や、四季折々のイベントなどを整理してはどうか、という意見が出された。

避けるべきこととして挙げられたのは、山の曲がりくねった道をアスファルトの道にしてしまうなど、村を訪れる人にとって価値があるものが、破壊されてしまうことである。早めに価値を特定することによって避けられるという情報も提供された。

問題提起する降矢敏朗氏

フィールドの提供にあたり重要だという意見が多かったのは、水洗トイレの設置についてである。都会から人を呼ぶには、水洗トイレ、シャワー、駐車場の完備などインフラ整備が必要であるとの意見が出た。一方で、田舎らしさを活かし、あえて水洗トイレやシャワーを作らないほうが良いとの意見もあった。

前回、本研究会が視察したみわ・ダッシュ村の清水氏は、どんな客を迎え入れたいのかによって必要なインフラを決めてはどうかとのアドバイスがあった。

2. ビジネスを運営するためのヒトとカネ

ビジネスを行なうのに必要なのは、モノ・コトのほかに、ヒトとカネがある。

降矢氏は、この農村のビジネスは自身の会社経営とは切り離し、村の有志と共にすすめたいと考えている。しかし、それぞれみな仕事をもつ忙しい身である。

そこで、ビジネスを運営する担当者を1人置いてはどうかという意見が出された。都会の学生など若い世代を起用し、同時に、同世代への情報の発信も狙うという案である。また、「よそ者」や専門家を入れることによって、スムースに進むとの案も出された。

いずれにしても、この農村ビジネスは、呼び込む客のためであるとともに、地元の人のためでもある。空き家や既存の設備を活用することも視野に入れると、早い段階から、地元の人を巻き込んでいくことが大切だという意見が多く見受けられた。

カネについては、事業にかかるコストを考えることは必要である、また、外部に事業計画を委託することも投資のうち、との意見が出された。また、過疎の問題を解決するというスタートではなく、今ある資源を使ってビジネスを構想するのであればコンサルティング会社が貢献しやすい、という率直な話も出た。

外部とのネットワークを活かすことが農村研究会のテーマでもある。本研究会のネットワークを活かし、企業の資本やマーケティング力を活かす方法もある。

ヒトとカネは密接に関係してくる。今回の農村経営のリーダーとなる降矢氏、降矢氏の同志、そのほかの川曲集落の人々、外部のコンサルティング会社、このような事業を得手とする企業の中で、誰を巻き込み、どう役割と調達資金と売上を分担するのか、という課題が明らかとなった。

3. リーダーの役割は、将来像を描くこと

農村経営の事業を興すために、具体的な将来像を描く、ということについても活発に意見が交わされた。降矢氏は、自身が幼少期に眼にしていた美しい原風景、それに新たな事業を加えてビジネス化したいと考えている。思い描く10年、20年後の姿に向かって、策を考えることも一つの手であるとの提案があった。

農村を一番理解している農業経営者がリードしながら、農業、林業、空き家や施設の利用など、どこまで事業に含めるかという事業規模を考えること、この事業を継続するためにも後継者を育てることもリーダーの役割ではないかとの意見も出された。

㈱農業技術通信社の昆吉則は、次のように締めくくった。

「意志をもって立ち上がった降矢さんのような人がいてこその話です。岡目八目、三人寄れば文殊の知恵。せっかくこうして異業種の方々が集まっているので、企業の良さを活用することも含めて、今後、一緒に考えていきましょう」