

# ゼロから

特集



かつて、農業は農家に生まれた人だけが携わることができた特別な職業だった。建前としては非農家の新規就農の道もなくはなかったもののその道は狭く、事実上、農業Ⅱ世襲という時代が長く続いてきた。

だが、農家の高齢化や離農者の増加によって農家人口の減少が目立つようになり、国は新規就農者を増やす政策へと舵を切った。そのキャンペーンの中、数年前には国民的な農業ブームさえ起こった。

## 高いハードルを超えた人々

そういう現在でさえ、非農家の新規就農のハードルは高い。資金、農地や機械・設備などのインフラを要し、技術を要し、また、やった者にはわからない営農や経営の勘どころも身に付ける必要がある。その上、農業の場合は都市を拠点とする他産業とは比べものにならないほど、人間同士の良好な関係がものを言う。農村で一人の人間として受け容れられなければ土地の取得は難しい。仕事も生活も円滑にするには、やはり人付き合いがうまくなければならぬ。新規就農の法律や制度が整っても、ここは就農希望者一人ひとりがクリアしなければならない。

逆に言えば、その高いハードルを超えて農村に入った非農家出身者と

# 始めた面白さ

## 新規就農者たちの見る農業



背景写真提供／住田学

いうのは、ヒト・モノ・カネを用意することに長けていて、しかも仕事ぶりや人柄の点でも農村の人々とユーザーから評価されている人だと言える。まして、制度の変更で新規就農ブームが起こった数年前よりも前に就農した人であれば、さらに優れた能力とキャラクターを備えている人を見ることができると言える。

### 農家が気づかない農業の姿

ということは、農業をゼロから始めた彼らは、その生きざまによって、農業で成功する道筋を浮き彫りにして見せてくれているのではないかと。また、農業以外の経験で育った目で見ると、農業のよさ、農村のよさをよりくっきりと見ているのではないかと。さらに、農業で、農村で、仕事の障害になるもの、農業全体の成長を阻害しているものが何であるのかもよくわかっていないのではないかと。しかも、それを屈託なく話して聞かせてくれるのではないかと。

彼らが語るその話は、新規就農者に限らず、すでに農業に従事している人、これから家業として農業を承継する人にも役立つに違いない。

そこで今回は、千葉県で新規就農した4名の仲間たちによる座談会を開催し、また新しい形で新規就農を果たした3組のルポをお届けする。



## 新規就農者座談会

# やれと言われた仕事は続かない 自分で選んだ仕事だから続く

新規就農で成功できた秘訣は、あきらめなかったこと、やりたい仕事だと思えていること——千葉県山武市、成田市で主に有機野菜を生産している新規就農者4名に、来し方行く末を語ってもらった。その結果、彼らが重視してきたのは、新規と承継とを問わず、農業を続ける人に共通することだった。

司会・加藤祐子／まとめ・鈴木工／於・すみだ農園（千葉県芝山町）

### 動機・就農経緯も異なる 4人の新規就農者

——最初に、みなさんが就農するまでの経緯をお聞かせください。

**山木** 僕は就農して10年目になりました。もともとは大学院で微生物を使って水を浄化する研究をしてたんですが、研究者としての適正のなさに気づきまして……。そのとき、環境問題への興味と第一次産業をやりたい気持ちがあったって、一番入りやすかったのが農業だったんです。それで新農業人フェアに行つて、有機野菜の生産者連合デコボンと出会い、1年間研修生として学んだ後、三つ豆ファームを立ち上げました。現在は妻と2人で経営しています。

**金森** 僕は就農5年目です。東京生まれ、横浜育ちで農業にはいっさい興味なく育ちました。大学を卒業してから会社員を2年やって、数年フラフラした後、タイの東北部にホームステイする機会があったんです。そこで「農業っていいな」と勘違いしてしまった（笑）。帰国してから、

農事組合法人三里塚ワンパック野菜で研修を受けて就農しました。

**住田** 僕は就農して1年半です。40歳まで都内でサラリーマンでノルマの厳しい営業をしてきました。40歳が人生の分岐点だと考えるようになって、人生の後半は自分で一から作ったものを自分の好きなように売りたいと思つて、それが一番分かりやすくできる産業が農業だったんです。千葉でやろうと決めたのは、サーフィンが趣味なので海が近いし、都心に近くて売りやすいと思つたので。いろいろ探した結果、新規就農相談センター（東京都千代田区）で紹介された（有）グリーンポトアグリ（千葉県芝山町、石井勝美社長）という有機農業研修施設で2年研修した後、現在は出荷団体には属さず、自分の好きなように売ってます。

**岡田** 僕はこの中で一番キャリアが長くて、就農13年目です。小さい頃から農業がやりたくて、小学生の頃から田舎暮らしの本を熱心に読んでいたんです。中学生の頃には家の近くに小さい畑を借りて、カブとか葉



### 山木幸介

(やまき・こうすけ)

三つ豆ファーム 代表。1977年茨城県生まれ。筑波大学大学院で微生物の研究に従事した後、(株)生産者連合デコボンで研修生となり、仲間3人で三つ豆ファームとして独立し、現在は夫婦で経営している。現在は、2.5haでカブ、ニンジン、キャベツ、サトイモ、落花生、ホウレンソウ、ナスなど約40種類の野菜を生産。卸への出荷を減らして宅配ボックス(野菜詰め合わせ)に専念するべく、品目を増やしている。



### 金森史明

(かなもり・ふみあき)

1980年東京都生まれ。会社員を経験した後、タイの東北部にホームステイをしたことをきっかけに農業に興味を持つ。農事組合法人三里塚ワンバックにて研修の後、就農。1.2haの畑でキャベツ、ヤツガシラ、ニンジン、ニンニク、ジャガイモなどの担当の決められた野菜を生産し、同社に出荷している。

物を作っていました。でも農業高校

は遠かったので通わず、大学で東京農大に進学しても農家になれる道を見つけれなかった。生花販売の会社に就職しましたが、結局3カ月で退社。新農業人フェアで出会った有機農家に入って、今に至ります。

**金森** そして今は筋金入りの野菜農家ですよ。

**岡田** 最初はお金がないから畜産でアルバイトしてたんだけど、小さい頃にミニトマトやカブを作っていたせいか、どうしても野菜がいい。ハウスを建ててもそれはあくまでつなぎで、やっぱり露地が。風が吹かない中で作業するのが気持ち悪くて……。

**住田** カッコいいこと言うねえ。

**山木** そうしてドヤ顔にならなければもっとカッコいい(笑)。

「やらなければ」でなく

「やりたい仕事」だからいい

——就農するとき、家族の反対には

あいませんでしたか？

**住田** 私は、子供が一人いて妻が次の子を妊娠してる段階で会社を辞めたんです。でもそれまで朝6時に出勤して夜12時に帰る生活を10年以上続けてたから、妻は「まあいいんじゃない？」という感じでした。

**岡田** 僕は大学生の頃から農業をやりたいと言っていたので、反対はされませんでした。ただ、嫁さんは現実的な人だから、農業やる絶対条件として「ある程度稼げなかったら転職してね」とずっと言っています。

——就農の前後でギャップを感じたことは？

**山木** 思ったより作れないし、戸惑うことだらけでしたよ。研修中にやる人々、就農してやめた人も結構多いですよ。

——皆さんとやめた人の違いってなんでしょ？

**山木** あきらめなかっただけじゃないですか？ 農業って3年もやれば

技術的には誰でもできるものだと思うんですよ。そのとき、やる気が尽きていないかどうか。

——就農してうれしかったことは？

**住田** 月並みですけど、たとえば直売所に納品しに行ったとき、お客さんから「あなたの作ったニンジンだね、離乳食にすると赤ちゃんが食べると言われるとか。そういう喜びって、会社員時代は全然なかった。それと自由なところかな。

**山木** 「やらなければいけない仕事」じゃなくて、日々「やりたい仕事」と思えるのはいいですね。あと、これは後付けですけど、子供との時間が取れるのはうれしい。

**住田** それはある。会社員の頃は子供と会えるのが土日だけだったのが、今はいつも一緒にいますし。

——現在の出荷先はどこですか？

**山木** 仲間とやっていた野菜の宅配ボックス(野菜詰め合わせ)を今年から一手に引き受けて、今はそこが

メインです。それと就農時からのお

付き合いのデコボンや、都内の大手スーパーの直売所に箱ごと振り分けられる(株)農業総合研究所(和歌山市、及川智正社長)に出荷しています。僕の経営規模だと、月2回野菜セットを買ってくれる家が200軒あれば成り立ちます。行く行くは直売を増やしていく計画です。

**金森** 僕は所属してる三里塚ワンバック野菜に、宅配セットや飲食店向けの野菜を卸しています。あとは総菜店や友達に少々売ったり。

**住田** 僕は売り先がいっぱいあって、核になってるのは、個人宅配。あとは知人のつてをたどってあれこれ営業しに行っています。県内のスーパーに直接卸したり、飲食店に売ったり、成田山参道のレストランの軒先に無人販売所を置かせてもらったりしています。小さい土地なので、直売で高く売る方向です。

**岡田** ウチは直売は1割ぐらい。生



**住田学**

(すみだ・がく)

1970年広島県生まれ。大学卒業後、都内で旅行会社、精密機械メーカーに勤務の後、成田空港が運営する有機農業研修施設グリーンポートアグリで2年間有機栽培を学び、42歳で新規就農。約1haで年間60種類（ニンジン、サトイモ、ゴボウなど）を生産し、主に宅配ボックスや首都圏のスーパーや飲食店へ直販している。



**岡田耕治**

(おかだ・こうじ)

1975年大阪府生まれ。小学生の頃から農家になる夢を描いて育ち、東京農業大学を卒業後、生花販売の会社に就職するも研修期間の3カ月で退職し、就農。今年で13年目。サラダキャベツ、ズッキーニ、スティックブロッコリー、セロリなど12～13種類の野菜を無農薬・無化学肥料で栽培し、卸を中心に出荷している。福島原発後に売上が2/3程度になり、営業に回るようになり、経営者として次のステップを目指して奮闘中。

協や「らでいっしゅぼーや」に出荷する生産団体の大栄みみずの会に所属していて、卸が主体です。住田さんの野菜は僕のと比べて単価が倍なんですよ。こっちの方が品質いいのに（笑）。でも、単価が高くても数が出ないと僕はワクワクしないから、農家ごとの好き嫌いがあるんですね。——経済的に軌道に乗ったのはいつごろなんですか？

**山木** 専業になったのは4年目。それまでは夜に塾講師のアルバイトしていましたから。でもいい勉強になりました。何も準備していなくても人前で話せるようになったので。

**金森** 僕は今も軌道に乗ってるとはいいがたいかも。

**住田** 僕もまだです。1年半で少しずつ売り先を作ることができてきたとは思いますが。

——山木さんと岡田さんは10年選手です。その10年前と比べて、今は新規就農する状況って変わりましたか？

**山木** 全然違いますよ！ 10年前、新規就農するのは「変人扱い」でしたから。

**岡田** 「新規就農」という言葉もそんなに流通してなかったし、研修施設も情報も少なかった。今だと僕らのような農家を見て、新規就農したかどうか、大体の道筋がわかるじゃないですか。でも僕らは農家のおじさんを見て、想像するしかなかった世代。就農したときなんて、捨てられてびしょびしょに濡れた子猫みたいでしたよ。「何もないんです。何でもいからください！」とアピールしていたら、農家のおじさんは「よくここまで来たな！ 助けてあげよう」と手を差し伸べてくれたし、また僕らも意識してそういう空気を作ってました（笑）。実際、人を紹介してくれたり、空いてた家や畑を

貸してくれたりしましたから。そこから3年しないうちに1ha、5年目で2haになった。今のほうが条件的にはいいけれど、あの頃、見えない中でも手探りでいく面白さがありました。

**山木** あと大きな違いとしては、新規就農者に助成金が出るようになったこと。

**岡田** そう。僕らはもらってません！

**金森** 青年就農給付金でしたっけ。僕ももらってない。地域が違うともうええないと説明を受けました。

**住田** 研修の2年間、新規就農して5年間、年間150万円がもらえて、所得が250万円超えた時点で打ち切りという制度。僕はもらっていません。

**岡田** でもサラリーマン時代の貯金があるんですよ？ それを崩したらいいじゃない。

**住田** そのつもりで就農したんです

よ。でも研修2年目に支援制度が始まって、「これはラッキー。もらえるものはいだけよう」と。必要な機材が買えたし、ハウス建てられました。ただ選んだ職業が農業という事だけで助成金がもらえるのってどうかなとは思いますが。だってそんな職業、他にないでしょ？

**岡田** 何にでも使えるからね。トラクター買ってほしいし、パチンコに使ってもいいし。

**山木** ちゃんと使えば、早く経営を軌道に乗せることはできるね。

——もらえた方がよかったですか？

**岡田** それはもちろんです。でも、もらわずに生き残ってきた自負はありますよ。

**金森** もらっていたらダメになってたんじゃありませんか。

**住田** いや、ダメになる人は、もらってももらってなくてもダメになると思う。

**岡田** それは本当にそう。そこにす



「日々やりたい仕事ができ、子供との時間が取れるのもうれしい」(山木)

がつてる人は、もらえなくなった途端続かなくなる。

**金森** その引き際の判断を遅らせるから、この制度はよくないのでは？という話をよくするんです。

**山木** 延命措置みたいな……。まあ飲み会でこの話になると、僕はそっと席を立ちます。もらえなかったことが悔しくて(笑)。

## 新規でも承継でもやる気がなければつぶれる

——農家出身の跡継ぎの人たちに對してハンディは感じますか？

**山木** 機械、畑、労働力、家——インフラは大きなハンディですよ。

**岡田** こっちは何もありませんから。逆に、そこを獲得していく楽しみはあるけど。

**金森** 僕たち「ドラクエ」(ゲーム)みたいですよ。スライム(ゲームに登場する怪物)を倒して、経験値を稼いでいくような(笑)。

**岡田** 跡継ぎと話していると「岡田さんみたいに頑張れるのはいいよね」と言われる。「いや、おまえも頑張れよ！」って(笑)。だから、農家の子の場合はインフラは整っていても、持つてるモチベーションに欠ける部分はあるのかもしれない。

——「跡継ぎには負けないぞ」という気持ちはありますか？

**住田** 僕は、誰かが跡継ぎだからといって特別な感情は持たないです。彼らはインフラなどいろいろ有利な部分はあると思いますが、僕ら新規就農者にも有利な部分があります。僕は20年間営業職をやってきて、その間に1万人以上の人と商談してきたから、相手が何を考えているか短い時間で察知する能力が身についた。それって農業に関係ないようでも、実はすごく関係あったりするんです。新規就農が成功するポイントはその販売先の確保だと思えますから。そういう農業以外の経験を持っているのは、跡継ぎに負けない部分じゃないですか。

**金森** 僕も対抗心はないです。まじめにやっている跡継ぎは、自分よりもすごいから。機械とか貸してもら

って、末永く一緒にやりたい(笑)。ぬるい二代目が周りにいないせいもあるのかな。

**山木** 僕の知ってる跡継ぎは農業の話をもったくしませんよ。フーズック、パチンコ、スマホのゲームの話ばかり(笑)。正直なところ、その感覚でやっていけるのか、疑わしい人が多い。たとえ規模が大きくても子供に伝わっていくのか、これから見ると、モチベーションだけは負ける気がしない。

**岡田** 「農家は三代でつぶれる」って聞くんですよ。今はモチベーションが低い人に継がせて維持できるような産業じゃないですから。僕はその中で生き残りたいと思うので、ただ継いでるだけの跡継ぎには負けることはないと思いますよ。

**住田** ただし、農家の息子でモチベーションも高かったら、強い。

**岡田** それは絶対勝てない。

**金森** 最強ですよ。でも普通の会社だって、後継者を育てるのが一番難しいんじゃないですか。

**岡田** 企業ではよそから後継者を見つけた会社の方が新しいことに挑戦できる。農家もそういうところが増えていってほしい。僕も継がせることになったら、息子よりもやる気のある他人に継がせたいですよ。もし息子がやりたいと言われたら、身を

引きますが。

**住田** 山木さんは、子供がやりたいって言ったらどうします？

**山木** 全部譲ってインドに行っちゃう(笑)。でも確かに、上手に後継者を育てるところって、親父さんが若くして引いていると思う。

**岡田** でも、お父さんが元氣だと、息子は一労働者扱いでなかなか先に行けないでしょう。

**山木** 親父さんがだらしないと自分でやるんだらうけど。最近仲良くなった跡継ぎがいて、そこはお父さんがすごい稼いでいるんです。だから「俺は失敗をさせてもらえない。失敗できる君たちがうらやましい」と嘆いていました。ああ、そういう悩みもあるんだなと。



「営農を継続するために必要な能力は他の仕事と変わらない」(金森)



「子供と毎日会えて、好きなサーフィンもできる自由がいい」(住田)

## 抱く夢の力ぎは消費者とのつながり方にある

——今後の目標を教えてください。

**山木** 「面白い農家になる」が自分に課したミッションなんです。面白いことを発信していれば人が集まって、食いつばぐれないと思っっているから。今は年に1〜2回ぐらい「あいつのところに遊びに行こうかな」と思ってもらえるような家を作りたい。周りに2haぐらいの畑があるのが理想で、同世代でバリバリ働いてる人にいい仕事してもらって、その人たちが作った野菜を食べたい。

**住田** 僕は当面はこの形でどれだけ売上げを上げられるかを試したい。目標は1000万円です。でも、も

呼ぶようなこともしたい。千葉で民宿をやるのが夢だったし、観光農園なども可能性があると思う。

**金森** 僕が模索しているのは、例えば、特別秀でた能力がなくて一國一城の主タイプでもないけれど、雇われて能力を発揮するタイプもいる。そういう人を集めて、足りない部分を補いながら一緒にやっていけたら、雇われて畑をやりつつ、自分の得意分野もできるような半農半Xが実現できるんじゃないかと。

**岡田** 僕は10年目あたりから生活できる基盤がある程度出来て、現状維持でいければと思っただけなんです。でも、震災後に放射能問題が起きたことで、いろんなところに目が行くようになって、これまでネットワークもないし、仲間の集まりにも参加しなかったのが、人の話を聞くようになって、営業にも行くようになってきた。結果的に売上げが上がるのが一番のモチベーションになっています。その過程でいろいろなチャレンジをすることで、今見えない世界が見えるんじゃないかと思う。それで、自分がやりたい農業を掘り下げ、強い農家になっていきたい。

## 会社でうまく行かなかったら農業でもうまく行かない

——新規就農を考えている人へのアドバイスは？

**山木** 住田さんと知り合っと思ってるのは、営業力があると強いということ。当たり前ですけど、作ってるだけじゃお金になりませんから。今、新農業人フェアのブースに座る機会があつて、相談しに来た人には、「もし時間が許すなら、営業職をやってから就農するのでもいいんじゃないか」と話しています。

**住田** 僕が研修生に必ず言うのは、「誰にでも笑顔で挨拶しろ」。就農した土地で、知らない人が通っても黙ってる人が多くありませんか？「だって知らないですもん、あの人」じゃ通用しない。

**岡田** 僕は、たとえば30歳で就農したら、そこまでの経験でしか物事はできないと思うんです。それまで挨拶できなかつたヤツは挨拶できないし、残業できなかつたヤツは残業できない。農業をやるからといって、新しい能力が湧き出てくるようなこととはない。会社でうまくいかなくて、農業ではうまくいくと思ったら大間違い。農業で成功する人は、農業じゃなくても成功する人だと。

**金森** 人間関係で悩んだ人は人間関係で、体力がない人は体力で壁にぶつかるとしよう。営農を継続していくために必要な能力は他の仕事と何



「野菜作が好き。ハウスもあるけれど、風を感じられる露地がいい」(岡田)

ら変わらないと思いますよ。農業は3Kと言われるけど、会社員だって3Kの場合ありますし。

——逆に皆さん、サラリーマンもできるんじゃないですか。

**岡田** 僕はムリですよ！人から指示されて、自由がなかったり、理不尽なことに対して頭を下げられないタイプなので。

**山木** 僕も人にやれと言われたことは、昔はそれなりにこなしていたはずなのに、この10年農業ばかりやって完全にできなくなっちゃった。

**住田** プーパー文句を言いながら会社にいる友達はいっぱいいる。彼らから「農業いいなあ」と言われることがあるけれど、そう言ってる人は会社を辞めない。

**金森** やる人は「いいなあ」と思っただ時点で始めてますよね。

# Case 1

## ハードル高い畑作で新規就農 ジャガイモで未来を切り拓く

北海道北広島市出身で東京の大学に入学した江面暁人さん（35歳）は卒業後、都内の人材関係の企業に就職し、営業として働いていた。一方、妻の陽子さんは京都市出身。大学卒業後、横浜市の化粧品・食品メーカーで商品企画に携わっていた。二人が交際の2006年、当時27歳の暁人さんは就農を決意し、インターネットや雑誌などで情報収集を始めた。

### 「家族が一緒」を求めて 結婚式の翌日北海道へ

陽子さんは振り返る。「農業に興味を持ったのは二人ともです。サラリーマン時代の主人は、仕事は充実していて楽しかったようなんですけど、あまりにも忙しく、朝は6時に家を出て、夜は深夜12時を回って帰ってくることも珍しくない生活だったんです。家庭を持ったときにその仕事を続けることは想像できないと言っていました」

多忙を極める日々のなか、いつか自然があふれる北海道に戻りたい、家族と一緒に食卓を囲める暮らしがしたいとの思いを募らせた暁人さん。その先にあったのが農業だった。「家族と共に過ごせるということに加えて、私の場合は食に関心があったんです。前職では食品の商品企画をしていて、原料調達などで農家さんと触れ合う機会がありました。そんなこともあって『結婚して、北海道で農家になりたい』という主人からの提案は、一抹の不安はあったものの、それ以上に素敵な未来を予感させてくれました」

その後、知り合いの農家の作業を手伝ったり、市民農園での週末農業体験、北海道農業担い手育成センター主催の説明会への参加などを経て、09年3月、北見市の農業生産法人での研修に向かうべく、結婚式の翌日に二人で北海道へ渡った。研修先は、畑作4品（小麦、てん菜、小豆、ジャガイモ）をおよそ30

haで生産している農場だった。一口に農業といっても稲作、酪農、施設園芸など多岐にわたるが、陽子さんの語るところによれば、この畑作へという流れは偶然だったようだ。「最初はどのような状況で、将来の経営についても漠然としていたんです。たまたま1年目に研修に入るところが畑作だったのですが、その畑作と

いうのが比較的時間に余裕があったり収入も安定している、家族が一緒に過ご

せるという印象を受けました。農家といえば毎日朝から晩まで働いて儲からないとか、いわゆる3Kとかというイメージを持っていました。それが、農業をやっていくなら絶対に畑作！という決心が固まりました」



江面暁人  
江面陽子

江面ファーム  
(北海道遠軽町白滝)

江面暁人1979年生まれ。江面陽子1980年生まれ。2009年、2人が結婚すると同時に農業研修先の北海道北見市に転居。遠軽町白滝の畑作農家と経営移譲で合意し、同地での研修を経て、2012年4月、江面ファームとして独立。経営規模は約42haで、小麦、てん菜、スイートコーン、ジャガイモを生産する。  
<http://happyfarm.blogzine.jp/>



江面ファームでは、農家として魅力ある販売や情報発信を行なうため、積極的にお客様や異業種の人々と触れ、新たな情報を得る機会を作るようにしているという。

とは言え、独立型の新規就農というところ、低投資でスタートを切れる野菜作を選ぶ人が多い。ところが、彼らが選んだのが、圃場確保や機械・設備で初期投資額が大きい、ハードルの高い畑作である。案の定、市町村に問い合わせても前例がないと断られてばかりだったという。

## ジャガイモ部会に仲間と役割を見出す

そんななか、一筋の光が差す。「ある雑誌で、私たちが理想とする大規模畑作経営に取り組んでいる新規就農の夫婦を見かけました。その方に連絡して相談してみると、同じ地域の後継者のいない畑作農家を紹介してくださいました」

すぐにその畑作農家との面談に臨み、経営移譲を前提として新たに2年間の研修を始める話をまとめる。しかも、農地、施設、機械、住宅と農家になるために必要なものすべてを移譲してもらえるとという好条件だった。

場所は遠軽町白滝。

「白滝は標高が450mと高いので、昼夜の寒暖差がすごく大きい。夏でも夜はトレーナーを着ないといけない日もあるぐらい。私が調べたなかでは北海道で一番標高が高いジャガイモの産地は白滝です」

陽子さんはそう説明するが、白滝は春の訪れは遅く、冬は早い。また、圃場に石も多いことから畑作には条件不利地域とされる。しかし、当地の生産者たちはそれを逆に見ている。

「石が多くて水はけもいいですから、ジャガイモにとっては絶好の条件と言えます。そんな白滝産ジャガイモを多くの方に知っていただくのと活動しているのが、生産農家の女性たちのグループ『白滝じゃが生産部会加工班』です。私もここに移り住んでから加入し、ジャガイモ料理コンテストの運営やその入賞作品をまとめたレシピ本の制作にかかわってきました。この組織で中心的な役割を果たしている方がとても積極的で、私もジャガイモに対していろいろチャレンジしていきたいという気持ちで湧きました」

それから2年間の研修を終え、北海道への移住4年目となる12年4月、二人は晴れて江面ファームとして独立する。同時期に長女が誕生し、当初思っていた「家族と共に過ごせる農業」をこの手にした。

## 農協出荷・通販・直売 民宿もオープン予定

経営移譲に当たって農地や施設などの取得費用として約6000万円

を要した。今後、25年にわたって返済していく計画だ。

経営規模は約42haで、小麦(きたほなみ)が20ha、てん菜とスイートコーンが7haずつ、ジャガイモ(男爵薯、キタアカリ、トヨシロ、アンデスレッド、インカのめざめ、シャドークイーン)が5ha、残りに緑肥を作付ける。

生産物は基本的に農協へ出荷するが、就農1年目からジャガイモを、今年9月からはスイートコーンの通信販売やマルシェでの直売も手がけている。

「ジャガイモは量も品種も増やしていきたい。まずは原料作物の生産の安定が第一ですが、昨年、雪で作ったかまくらの中でジャガイモを越冬させる『かまくらじゃがいも』も試験的に作って成功しました。それと、私たちには刺激を分かち合える『人の集まる農業』がしたいという気



「越冬じゃがいも」。ムロで保存することで越冬に適した温度と湿度を保ち、でん粉が糖化して甘みを増したジャガイモは格別な味わいになる。なお、「かまくらじゃがいも」は、越冬じゃがいもをさらに雪のかまくらで保存して作る。

持ちがありましたので、今年の冬から農閑期の間、本格的に農家民宿をオープンする予定です。昨年夏からは学生を住み込みのヘルパーとして受け入れ始めました。これからはインターンシップという形でジャガイモの販売方法を考えるワークショップを開いたりといった展開ができればと考えています」

(文・永井佳史)

## Case2

# 実家ではない農業法人に就職 後継者候補として頭角を現す

片岡孝介さん（30歳）は、農家で育ち農業大学校で学んだが、実家での就職はせず農業生産法人に就職して11年目になる。現在、茨城県坂東市で稲作を中心とした土地利用型の農業を営むソメノグリーンファーム（茨城県坂東市、染野実社長）で農場長を務めており、染野社長からは同社の後継者として期待されている。

## 機械が好きで 大規模農場に就職

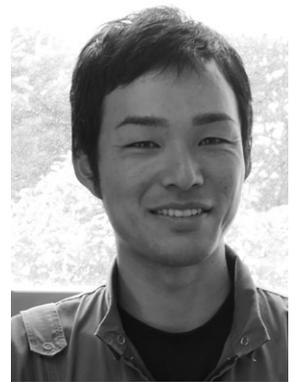
片岡さんは、コメとムギを生産する農家の男3人兄弟の次男として生まれ、幼いころから農作業を手伝いながら育った。「家業を継ぐのはお前だ」と言われていたが、進学校の高校に入ると、親は家業を継ぐことを強要しなくなった。それでも、土地も機械もある家業を継ぎたいと考え、茨城県立農業大学校園芸部に進学した。園芸部を選んだのは、手が空く冬季に施設園芸をやるうと考え

てのことである。

家業を継ぐにしても、一度は外の世界で働こうと考えた片岡さんは、20歳で大学校を卒業するとソメノグリーンファームに就職した。同社を選んだ動機は「不純だ」と片岡さんは言う。

「でっかい機械はあるし、広い土地はあるし、メインは稲作だし、勉強するのにちょうどいいと思った。2〜3年勉強したら実家に戻り家業を継ごうと思っていた」

「でっかい機械」は片岡さんにとって魅力だった。入社前から実家のトラクターや田植機を乗りこなしていたが、ソメノグリーンファームにある大型の機械は扱ったことがなく、機械好きの片岡さんを引きつけた。それは、大規模な土地利用型農業のソメノグリーンファームにも歓迎されることだった。土地利用型の農業は、規模が大きいほど機械の知識とオペレーション技術が重要になるからだ。



片岡 孝介

農業生産法人  
(有)ソメノグリーンファーム  
(茨城県坂東市)  
農場長兼乾田直播担当

1984年茨城県生まれ。茨城県立農業大学校園芸部卒業。2004年、20歳でソメノグリーンファームに就職。農業生産法人(有)ソメノグリーンファームはコメ42ha、ムギ36ha、ソバ16ha、大豆8ha、ジャガイモ5haを生産。

入社2年目でプラウ耕を任せられた。しかし、片岡さんは自分がプラウをかけた圃場と染野さんがかけた圃場を見比べて、その差に愕然とする。

「なんで自分はあるな風にならなくて、腹が立ちました」

このときから、染野さんを質問責めにし、自分でも考えて状況に応じて機械を調整し直したり、トラクターのセッティングを変え、繰り返し試すという日々が始まった。

「プラウ耕を学んだのをきっかけに、一つ扉が開きました」

機械について学ぶようになってから、作物のこともよく観察するようになった。ひとたび学び始めると、取り組むべき課題は尽きない。それが就業意欲にもつながっていると言う。

入社3年目の頃、さらに大



大規模な土地利用型の農業が機械好きを引きつけ、力を伸ばしている

きな転機があった。染野さんに連れられて北海道のある大規模農場を視察し、そのスケールと考え方に衝撃を受けたのだ。それからは、本を読み、地域を超えてたくさん人たちに会って話を聞き、ものごとをさまざまな角度から考えるようになった。名だたる農業経営者たちを知れば



規模が違えば機械の大きさも種類も違ってくる

知るほど、機械、技術、作物の品質、経営に至るまで、彼らに追いつき追い越したい、仕事をするからにはよいものを作り、地域一番の生産者になりたい、という思いが強まった。自ずと、現状維持でよいとは考えなくなつた。

**仕事をするとは学びたい 楽をするためじゃない**

そうして外の世界で学んでいるうちに、「2〜3年のつもり」が、今年で11年目になる。

この間、農業をやるなら小規模な

家業ではなく、北海道や欧米型のような大規模な土地利用型の農業がやりたい、そのほうが自分に合っているという思いを強くしてきた。2012年には同世代の仲間たちとアメリカの農業を視察し、その気持ちはさらに強まった。

数年前、家業を継いで欲しいと言われて悩んだが、家業を継ぐ道は選ばなかった。目標とする質と規模の農業を追求したいという思いが強かった。

ソメノグリーンファームでは、染野夫妻のほか、正社員が4人、パート2人が勤務している。片岡さんは、これまでに何人かが入社しては辞めていくのを見ている。ある農家出身者は、同じ年頃の農家の子らが家業を手伝いながら小遣いをもらい、気ままに休みをとっているのがうらやましくなつて辞めた。

片岡さんはそれを見て、自分も実家に帰れば自由気ままな生活で現状維持志向に陥り、向上心も失ってしまふのではないかと恐れた。

非農家出身者で辞めた人は、「収穫期は疲れるから週休2日にして欲しい」と言っていた。片岡さんはそれを聞いて驚いた。

「農家出身だと農業の用語も1年間の仕事の流れも分かる。でも、この2人の場合はそれが分からないからどうかというよりも、仕事に対する姿勢を残念だと思いました」

### 後継者に指名されても 甘えるわけにはいかない

農業の素養もあり農業が好きである。おまけに機械が好きで、センスも認められている。しかし、片岡さんがソメノグリーンファームを離れなかつた一番のポイントは、学ぶ意欲を持ち、さまざまな視点でものごとを考える力、つまり「仕事に対する姿勢」によるものであつたはずだ。

染野さんは、片岡さんに初めてプラウ耕を指導したとき、1時間で片岡さんの農業と機械のセンスを感じたと言う。

「片岡さんが学び始めた入口は機械だが、一つのことを極められる人は、そこから幅を広げていける」

染野さんは、センスもやる気もある片岡さんを後継者にと考えている。しかし、片岡さんは、後継者になることが確定事項だという甘えを持ちたくない話す。

「後継者として期待してくれるのはうれしいです。農業は好きですし、責任ある立場で仕事をするのも嫌じゃない。ただ、経営となると自分



バーチカルハロー。これも実家では出会うことがなかったはずの機械だ

に適性があるかどうか、まだわかりません。もし、自分よりも農業の能力もあつて経営感覚もある人が入つて来たら、その人に譲ります」

染野さんが、息子ではない自分に後継者になれという姿勢を見て、自分もそうあるべきだと考えている。

「染野社長との出会いは衝撃的で、多くの刺激を受けました。あの時に会っていなかったら、今のような農業はできなかったと思います。染野夫妻が親のように接してきてくれることにも感謝しています」

(文・平井ゆか)

# Case3

## 自分一人ではできない仕事 農業法人で実現できている

農事組合法人成田ガイヤ（千葉県匝瑳市、井尻弘代表）でイチジク事業を担当する服部素子さん（55歳）が農業界に転身したのは50歳を過ぎから。会社員生活に疲れ、朝は日の出とともに精一杯働き、眠るといふシンプルな生き方をするためには農業がいいと直感的に感じたからだ。

農家の生まれでない彼女が農業を仕事にするまでには、紆余曲折があった。大学卒業後、地元の実知県内で就職情報会社に勤めていたが、バブル崩壊、30代半ばでリストラにあり、働くことへの発想の転換を迫られた。

「会社員として働くだけが仕事ではないはずだ。会社を辞めた人は、会社を卒業して社会に就職したらいい」そう考えた服部さんは、ボランティアに没頭した。さらに、障がい者支援や介護、福祉の業界で立ち回る活動を経て、CSR（企業の社会的責任）にまつわる活動の世界に飛

び込んでいった。

ただ、10年ほど続けたところで、やりがいは感じているものの、漠然と「疲れ」を感じるようになっていった。体調も崩した。それから「身体欲するシンプルな生き方」を求めるようになり、農業への憧れを抱くようになっていった。

### 畑と都会をつなぎたい 想いは強いが空回り

農業をしたい——しかし、当時は今のように新規就農の支援があるどころか、非農家が農地を借りることも体が難しかった。ならばというところで、彼女は農家に嫁ごととお見合いをした。「あまりにも安易な発想で、現実の壁を感じた」と当時を振り返って笑うが、真剣だった。

勤めていた団体を2009年に辞めて愛知県の実家に戻り、関心のあった有機ハーブ農園でのアルバイトを始めた。ところが、農業の世界は想像以上に甘くなく、半年で挫折し



服部素子

成田ガイヤ  
(千葉県匝瑳市)

1959年愛知県常滑市生まれ。愛知大学法学部を卒業後、自動車販売会社、就職情報会社、企業の社会貢献を啓発する団体に勤務。2010年に井尻弘さんと出会って、成田ガイヤに就職し、イチジク担当を任される。成田ガイヤではイチジク（35a、370本）を中心にトマトなども栽培している。

て辞めてしまった。50歳を目前に、これから自分で農業の技を身につけるのは大変だと痛感した。

また、それぞれの農家にはそれぞれの思いがあることにも気づいた。自分としては農業を通じて畑と都会の人をつなぐコーディネーターになるという夢を持っていたが、それがどこでも受け容れられるわけではない。

それでも諦められない思いを温めている中、「千葉で同じような思いで取り組んでいる人がいる」という情報を耳にする。その人物が株生産者連合デコボン社長の井尻弘さんだった。

10年当時、デコボンには100人ほどの有機農業者が登録していた。100人もいれば、私の思いや夢に共感してくれる人もいるかもしれないと考えた。農家やいろいろな人と手を組まなければ夢は実



「イチジク100万本プロジェクト」で行っているイチジク栽培講座

現できないと気づいた服部さんにとって、井尻さんの持つネットワークは魅力だった。何より、性別も年齢も経験も関係なく「やる気さえあれば誰でも」という井尻さんの言葉に救われた。研修生として受け入れてもらうつもりだったが、デコボンの植物工場の立ち上げのタイミングに重なり、運よく事務社員として採用

してもらうことになる。

電話番号や事務仕事の傍ら、ミニトマトやイチジクの管理作業や配達などもこなしていく日々が始まった。そうして卒なくこなせるようになって2年目に入ったある日、「イチジクの加工を担当して」と次の仕事が振られた。しかし、服部さんは「加工なんて興味ないんだけど……」との相違に戸惑った。

そこで、井尻さんに相談することにし、「かつての私のように都会で疲れた人たちと畑をつなぐ仕事がない」と訴えた。

## 加工して売ることが農業の本質だと気づく

すると井尻さんは、自身が講師を勤めていた「農商工連携プロデューサー養成講座」に服部さんを誘い、「食農サービス起業塾」の受講も勧めてくれた。それらを受講し、イチジク狩りをテーマに企画を練る課題をこなしていくうちに、大事なことに気づかされることとなる。

イチジクは滋養のある果物、医食同源の考え方に合う食品として、古来人気のある作物だ。そのイチジクを栽培し、加工して売るということが、実は畑と人をつなげるコーディネートの一歩だと気づいたのだ。俄然やる気になり、イチジクの品種、

加工特性、成分、栽培特性などについて、自ら積極的に調べ始めた。イチジク狩りも企画して運営し、がむしゃらに突き進むうちに、かつて携わっていた企画開発の血が騒ぎ始めていた。

思いついたキャッチフレーズは「食べて元気！ 育てて元気！」。都会で疲れている人たちに、イチジクを買って食べてもらうだけでなく、育ててもらってはどうか。食べるだけでなく、育てることも元気をもたらえる。畑がなくても、ベランダで育てる鉢植えでもいいのではないかと。早速、提案してみると、「イチジクで日本一になりたい」という井尻社長が大賛成と言ってくれた。そして今年、「イチジク100万本プロジェクト」をスタート。都会の遊休地にイチジクを植え、定員10

人程度のイチジク栽培講座も開催した。イチジクの苗木を渡し、育てる方法を教える。毎回、集まる人たちの声を聞いていくうちに「こういうことで楽しんでもらえるんだ」と自信につながった。

## 一人ではじまなうのがいいんじゃないか

30代で会社を辞めた頃には一度は考えた起業。しかし、パソコン1台あれば始められる企画の仕事に比べて、農業は機械、設備、資材などで初期投資がかかり、採算ラインに乗ってくるには時間がかかることが多い。裏を返せば、徒手空拳で独立していたらできなかった仕事をさせてもらっている。そのことへの感謝は忘れるわけにはいかない。

特にデコポンの場合、自らが新規

就農を経験した井尻さんが生み出した人材育成の場でもある。土地を借りるにしても、道具を揃えるにしても、地域とのコミュニケーションをとっていく時間が欠かせない。デコポンは、その援助をするプラットフォームを提供している組織なのだから。

「プロジェクトをビジネスにしているのは大変だが、農業は大地を守り生命を育む産業。未来につながるスパンできるこの仕事は、今までのどの仕事よりも誇らしい。そして何よりも働いていて元気になります」彼女も、もっと農業を楽しみたい、稼げる産業にしたいという思いを持つ井尻社長に出会い、イチジクの担当にしてくれたことに感謝しながら、イチジク事業の黒字化に情熱を傾けている。(文・加藤祐子)



受講者にはその場でイチジクの苗木と鉢を渡す



成田ガイヤで栽培しているイチジクの樹井ドフィン