

中山間地複合経営実践支援事業

アグリビジネスリポート



Diversified farming systems in the hilly and mountainous area
Agricultural Business Report 2022

はじめに

本書は、令和4年度農山漁村振興交付金「中山間地複合経営実践支援事業」により全国の中山間地域へ移住や事業承継して就農した人々を調査した「中山間地域複合経営ハンドブック」と「魅力物語」に掲載された事例をビジネス目線で分析し、再編集したレポートだ。

これから中山間地域で複合経営を検討する人や新規就農を考えている人、リスク分散のために複合経営に取り組もうとしている人たちのヒントになれば幸いである。

「地方移住」はかつて1970年代の公害問題へのカウンターカルチャーとして就農した世代から1980～1990年代の「スローツーリズム」の理念に触発され、田舎での農ある暮らしを定年後に実現しようとする「定年帰農」の世代が存在していた。

2000年代にはリーマンショックなど経済成長に陰りが見え始め、終身雇用制度が形骸化したことで、塩見直紀氏が提唱した「半農半X」というライフスタイルに憧れた人々が「自給的農」という生き方を選び始め、2009年に制度化された地域おこし協力隊の制度などを活用した若者の地方移住が一般化してきた流れがある。

そして、東日本大震災では都市生活の脆弱性が浮き彫りになり、お金では買えない価値を求め、自分で食料を生産したいという方々の地方移住が始まった。

このコロナ禍においては、テレワークが一気に普及浸透したことで、半農半X的な働き方を誰もが実践しやすい時代になり、手に職を持っている人々の地方への引っ越し感覚の移住が増えている。また、新しい生活様式を強いられる中での閉塞感や人との交流の断絶に疑問を感じて、都会からの脱出先として農村への移住定住も増加傾向にある。

この地方へ移住しての就農には失敗もある。そのリスクを少しでも軽減するために、中山間地域で複合経営を行っている先駆者のビジネスモデルから成功要因を読み解き、ワクワクするようなローカルビジネスが生まれることを祈念している。

Index

第1章 農業との出会い・スタート

- P04 中山間地域での就農類型、行政支援の後押し
- P10 コラム：数字で読み解く中山間地域 移住への思い

第2章 耕作地

- P12 農地取得（既存農家の場合、非農家の場合）

第3章 作物選定

- P18 作物の選定にはさまざまなストーリーがある
- P23 ピックアップ事例 地域差がある作付けの年間スケジュール

第4章 生産技術の習得

- P24 技術習得の経路、女性に教える・女性から学ぶ
- P30 コラム：数字で読み解く中山間地域 農業への参入経路

第5章 中山間地域複合経営の経営戦略

- P32 中山間地域ならではの特性を活かす

- P42 ピックアップ事例 人との縁

- P44 マトリクス

- P46 終わりに

- P47 参考文献

第1章 農業との出会い・スタート

農業を仕事にしようと考えたとき、一般的なプロ農家として思い浮かべるイメージは、平坦地など条件の整った場所で大型機械を導入し大規模に耕作している様子や、大規模のビニールハウス群の中で作物を栽培し収入を得ている姿ではないだろうか？

一方で、中山間地域には平野部のような条件の整った農地は極めて少なく、大型機械も入れないような極小の圃場が多い。つまり中山間地域で農業を生業としようとする、様々な工夫を凝らし地域特性を活かした経営をする必要があるのだ。このように条件が制約される中山間地域であるが、今回調査した中山間地域で実践している人たちには、中山間地域に魅力を感じ、敢えてこの場所を目指して就農している傾向が見られた。そこでまず、今回の調査対象となった人々は、どのように農業と出会い、それを事業として継続しているのかを分析してみた。

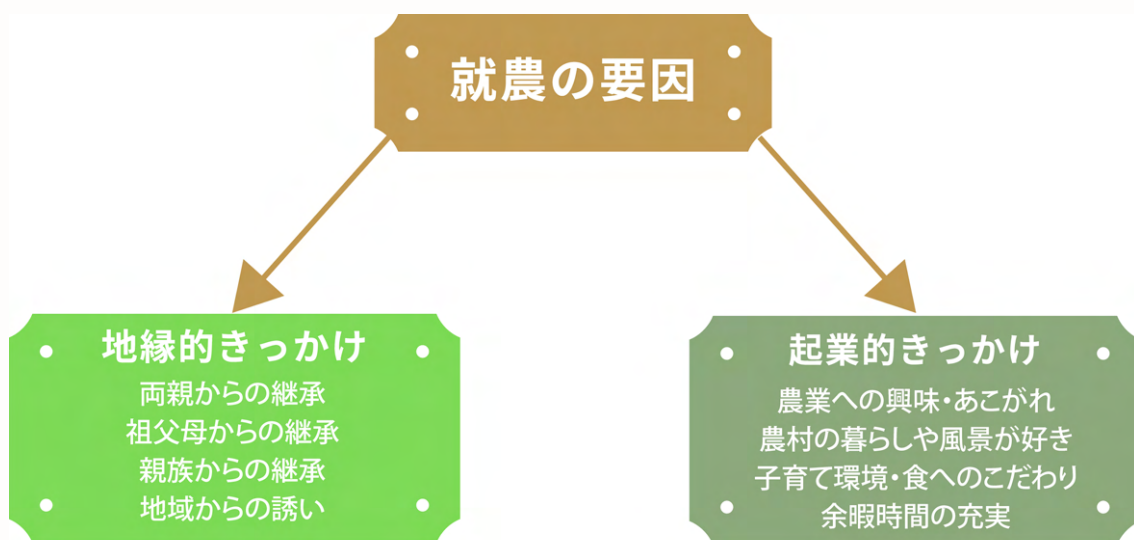
第1章の対象事例マトリクス

事例	地域	就農の種類	就農の種類	経営体の種類	マンパワー	家族内での役割	住まい
1	北海道 T 町	理想的な環境を探して移住就農	2 回目の I ターン	家族経営	夫妻 + 研修生 2 名	夫婦ともに農業	農地と一緒に賃貸
2	北海道 K 町	先代からの農業を継承	自家就農	家族経営	夫妻	夫婦ともに農業	自己所有
3	岩手県 O 町	高齢の親世代の農業を継承するため	U ターン (通い農家)	生産組合的経営	親族 4 名のグループ	パートナーは別の仕事	自宅から通う
4	福島県 F 市	夫婦で脱サラを検討	U ターン	企業経営	夫妻 + 常勤 3 名 + 非常勤 3 名	本人: 店舗 + 醸造 夫: 農業 + 経営	自己所有
5	宮城県 K 町	食のもののづくりに興味を持ったため	地域おこし協力隊	個人経営	自身	本人のみ	自己所有
6	千葉県 K 市	棚田の風景に魅せられて移住後就農	東京から I ターン	家族経営	夫妻	夫: 農業担当	移住時に建設
7	長野県 T 町	塩尻市へ帰郷し、農地を紹介された	地域おこし協力隊	家族経営	夫妻	妻: 事務	自己所有
8	長野県 U 市	農業がしたくて移住	東京から I ターン	企業経営	本人 + 常勤 1 名 + 非常勤 6 名	本人のみ	自己所有
9	福井県 W 町	田舎暮らしがしたくて研修生に	農業研修より就農	家族経営	夫妻、時々地域の仲間	妻: 団体職員	借地
10	愛知県 S 市	夫の勤務先経営者の代替わりに伴い	移住就農	家族経営	夫妻	夫婦ともに農業	所有
11	奈良県 A 村	子育てをするのに移住後に就農	海外生活から I ターン	個人経営	本人	妻: 別の個人事業	賃貸
12	兵庫県 T 市	夫の民宿経営を支えるため U ターン	U ターン	家族経営	夫妻 + 娘 (カフェ)	娘が新規就農し継承	親族から譲渡
13	広島県 M 市	親族の農地を守るため	U ターン	個人経営	本人	本人が郵便局と兼業	親族から相続
14	山口県 S 市	農業がしたいという思いで脱サラ就農	福岡から I ターン	家族経営	夫妻 + 非常勤 1 名	夫婦ともに農業	市役所の紹介で賃貸
15	高知県 N 町	震災移住後に、農業バイトを経て就農	東京から I ターン	個人経営	本人 + 研修生 2 名	本人が農業 & 加工	賃貸後に購入
16	徳島県 A 市	震災移住後に就農	神奈川から I ターン	家族経営	本人 + 妻 (製パン業)	妻は製パン業	借家
17	愛媛県 M 市	農業に可能性を感じて帰国後に就農	移住就農	家族経営	夫妻	妻は加工と販売	賃貸のちに購入
18	愛媛県 S 市	先代からの農業を継承	自家就農	家族経営	本人 + 父母 + 非常勤 5 名	本人と父が生産担当	自己所有
19	福岡県 Y 市	夫の農業を手伝うため	本人は地元出身	家族経営	夫妻 + 娘 + 研修生	夫妻は農業。娘: 農泊	親族から承継
20	熊本県 M 村	日本食に興味がありお試し移住	東京から I ターン	個人経営	本人	個人で栽培 ~ 加工まで	賃貸
21	熊本県 M 村	農業がしたくて移住し、その後就農	神奈川から I ターン	個人経営	夫妻	夫婦で農業 & 加工	賃貸
22	熊本県 N 町	先代からの農業を継承	自家就農	家族経営	夫妻 + 息子	全員で分担して農業	自己所有
23	宮崎県 M 町	脱サラし移住就農	U ターン後、I ターン	個人経営	本人	妻は外で働く	移住時に購入
24	鹿児島県 K 市	祖父の農業を継承したいと U ターン	東京から U ターン	個人経営	本人	妻は外で働く	賃貸
25	沖縄県 N 市	転地療法的に以前住んだ沖縄へ移住	移住就農	家族経営	夫妻、非常勤 2 名	妻は経理事務担当	自己所有

中山間地域での就農類型

就農を志す人々の一般的な類型を大別すると、親族の農地や周辺の後継者のいない農地を継ぐことが契機となる「地縁・血縁的」なきっかけと、非農家出身者が新規で農業を始める「起業的」なきっかけの2体系に分けられる。

この類型は中山間地域においても同様であるが、今回の調査した事例では、非農家だった人が「起業的」に就農して複合経営を行っているケースが多く、実践者へインタビューする中で、「起業的」な就農のきっかけの背景には「夢」や「想い」という言葉を感じるが多かった。そのほとんどが「田舎が好き」「農業が好き」「食へのこだわり」など農に関連する熱い思いを持った人たちであった。



・地縁的きっかけ

生まれ育った土地での就農

事例19(福岡県)のケースは、昔ながらの王道パターンの就農スタイルだろう。

高校を卒業し、祖父母の農地を継ぐため生まれ育った地域に戻って就農、以来50年以上にわたり農業を続けている。途中、県の事業で奥様がヨーロッパへ研修に行かれた際の経験を生かして農家民宿をスタートさせ、現在では農業+農泊+観光農園という複合経営に発展させている。

Uターンでの就農

同様に家族の農地を継承しているのが、事例12(兵庫県)と事例24(鹿児島県)であるが、それぞれの就農までの道のりは全く異なっていた。

事例12(兵庫県)の実践者は、夫の定年後の夢を叶えるために40代になってから地元へUターン就農した。元々本人には夫に相談されるまでUターンや就農の意思はなかった。後に農泊と併せての複合経営を実現させたが、始めた時期は遅い。

一方、事例24(鹿児島県)は、若くして就農を目指し、計画的に歩んできた実践者である。地元の先祖代々の農地で農業をするため進学したのは東京の大学。卒業後、地元へUターン就農し、甘藷

栽培以外にも6次化の商品開発や移住体験住宅の運営などの複合経営を実現している。

住まいは離れているが、事例3（岩手県）も、Uターン的な就農をした方々である。当初、農業をするという気持ちはなく、メンバー全員が結婚して地元を離れていたが、東日本大震災をきっかけにクレソンを中心にした複合経営で生まれ育った故郷の農地を守るため、親族の女性4人で通いながらの複合経営を実践中である。

移住後の出会いをきっかけに就農

今回調査した事例の中には、地域の人からの「農業をやってみないか？」というお誘いから農業者になったケースもあった。

例えば事例6（千葉県）の移住の理由は、子育てと仕事を両立するため。

東京から千葉にUターン移住し、デザイナーとしての収入で自給的な農業ある暮らしを楽しんでいたところ、地域の方から米作りのオファーがあった。試行錯誤し米作りを進める中で、棚田のある風景を守りたいという思いが強くなり就農まで進んだ。栽培作物や面積を拡大し、現在は直売所との複合経営にたどり着いている。

こういった就農スタイルは、効率化や大規模化が求められる平坦地ではあまり見られる現象ではないと推察され、中山間地域ならではの特徴的なエピソードであるといえるだろう。



普通のトラクターでは作業が厳しい棚田

・ 起業的きっかけ

食へのこだわり

想いの1つに食へのこだわりから就農するケースがあった。

事例5（宮城県）の実践者は、前職の食品メーカーでの経験から体に良い商品を自ら生産したいと考え、中山間地域に飛び込んだ。地域おこし協力隊で農業の基礎を学び、春から秋の野菜作りと冬の蔵人で半農半X的な複合経営を実践している。特に種とりや土壌づくりに強いこだわりを持ち、独自の価値を追求している。

事例15（高知県）も、食に強いこだわりをお持ちの方であった。「オーガニック製品を食べることは人としての権利」だと語り、農業アルバイトでお世話になった社長の反対も説き伏せ、難しいと言われた自然栽培での生姜を生産。独自の発酵生姜シロップの商品化に成功して複合経営を行っている。



田舎暮らしがしたい

次は、「田舎暮らし」への想いや憧れをいだいて就農する人たちである。海外生活で経験したワークライフバランスの整った暮らしへの憧れや都会での窮屈な生活からの脱出を理由に、農村の原風景

に惹かれ就農する人たちだ。

事例11(奈良県)は、オーストラリアの農場等で働いた後、日本で子育てをするために帰国。希望に合う移住先を探しているうちに、奈良県明日香村の魅力と海外経験がシンクロし移住を決めた。移住後は林業からはじめて、現在は棚田米やれんこん栽培などを複合的に実践している。



はざかけされている棚田米

事例9(福井県)は大阪府茨木市生まれの方。小さな頃から人混みを苦手とし、早くから田舎暮らしを望んでおり、就農を前提として大学も農学部を卒業。田舎であれば場所にこだわりが無かったとのことだったが、移住後20年以上農業に従事し、作物栽培と商品化の複合経営を実践されている。

特別な農業をやりたい

最後は、中山間地域ならではの(ある特別な)農業をやりたいという想いから移住を選んだ人たちである。彼らは中山間地域の魅力をさらに生かすための農業を実践し就農している。

事例1(北海道)は、高知で馬耕にチャレンジしたが限界を感じて再考。理想の馬耕を実践するためには北海道が最適だと判断し、2回目の移住を果たし、人と馬とが一緒になって風景を作り出すという体験や価値の提供を含めた複合経営を行っている。

事例14(山口県)も、中山間地域ならではの特別な農業を実践するためという要素が強い。電波の入らないような山奥の農園で、「葡萄と一緒に季節や風景を売る」と語り、商品以外の不利的条件をも味方につけ、この場所でしかできない農業経営を実践されている。

●ピックアップ事例 北海道 horse made landscape オシアンクル 鈴木さん

北海道豊浦町で馬耕や馬搬を行っている鈴木さん一家は、化石燃料にできるだけ依存しない暮らしを実践し、馬で田畑を耕作し、とれた作物をCSA(地域支援型農業・地域協働型農業)で販売。馬との暮らしやグリーンウッドワークを体験できるゲストハウスも建設中で、CSAの会員になれば気軽に遊びに来ることが出来る仕組み作りを行って、ファンを増やしています。

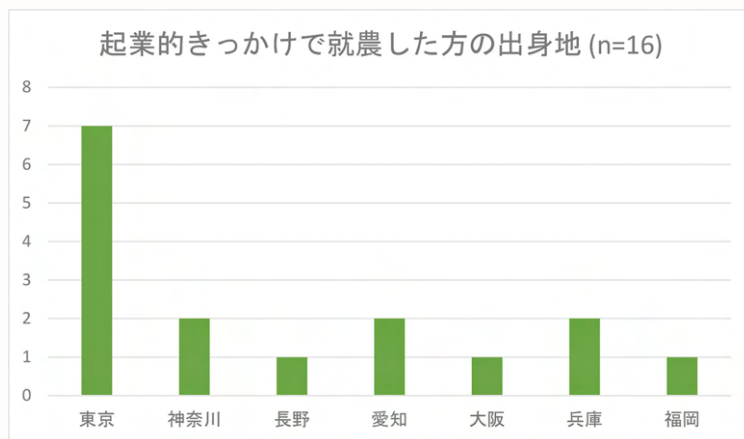
栽培した作物や加工品を売るだけでなく、鈴木さんたちの想いを応援してくれるサポーターを増やすことは、単なる作物の事前契約ではなく、鈴木さん本人の言葉を借りれば、「生産者と会員が直接つながることで支え合い、農業・食べもの・食文化・環境などを守りながら、小さな経済圏での循環型経済を目指す仕組み」を創造すること。これは農業を通してシェアリングエコノミーを地域内に構築しようとしている最先端の地域づくりではないでしょうか。



起業的きっかけ該当者（主たる実施者）の出身地別一覧

右下のグラフは今回調査対象となった中山間地域へ移住して複合経営を実践している人々の出身地別の集計である。調査員が意図的に実践者の出身地を選んでいただけでは無かったが、明らかな傾向として大都市出身者が多いという調査結果であった。

起業的なきっかけで始める実践者は、中山間地域へ魅力を感じての移住者が多いため、そもそも人口が多い都市部の出身者の数が多くなるのか、都市部出身の方が起業家意識が高いからなのか、今後の調査課題として興味深いところである。



・行政支援の後押し

就農希望者の中には、田舎暮らしに憧れ、漠然と農業をしてみたいと考えている人も多く、実際に移住して就農する段階に至るにはいくつかの問題をクリアする必要がある。

就農を決断し、すぐにU・Iターン移住ができるフットワークの軽い人はごく少数。移住には転職や住まいの確保など生活の諸問題をクリアする必要がある。独身であればまだ身軽だが、家族で移住となると教育や医療の問題も絡んでくるので、個人での情報収集や自力で全てを解決することには限界がある。ではどうすればよいか？まずは誰でも使える行政支援の活用事例を見ていこう。

就農・移住フェアの活用

地方自治体が合同で開催している就農や移住に関するフェアや相談会。特に家族とともに中山間地域に移住する場合、色々な地域の各種情報を一度で得られる就農相談会や移住定住フェアなどのイベントに参加することはとても有益である。

例えば事例14（山口県）は、就農への思いをいだいて何年間もイベントに足を運び、自身の想いと重なり合う場所を探し続けて、結果的に今の場所に巡り会うことができたケースである。

また事例16（徳島県）も同様に、移住定住フェアに参加（実は夫に内緒で何度も参加）していた。ある日参加したフェアの中で担当者に「農業がしたいんです」と伝えると、いつもの「難しい…」という反応とは違い、拍子抜けするほどあっさり「就農できますよ」との返事があった。これが背中を押してくれたきっかけとなり徳島県に移住し、就農を果たしている。

2事例とも最初のイベントに参加し移住先が決まるわけでは無く、根気強く続けたことでマッチングにたどり着いていた。お互いのニーズを理解しマッチングするためには、移住先を探す側もある程度のビジョンが必要なのではと感じたところである。



住まいに関する支援

中山間地域では不動産検索サイトを見てもあまり物件が掲載されていないのが実情である。その上、農地取得などの条件を上乘せしていくとさらに物件を見つけるのは難しい。また自身で空き家の直接交渉しようとも見ず知らずのよそ者に快く貸してくれるとは限らない。

事例14（山口県）は、移住を検討していた市町村に住まいの相談したところ、使われなくなっていた医師住宅を行政負担で改修してもらい、賃貸物件として借りることができていた。

また事例23（宮崎県）も、あちこち移住先を探す中で移住に力を入れている美郷町から物件を紹介され、付随する農地とともに住まいを取得していた。

地域おこし協力隊の制度を活用する

地域おこし協力隊は各市町村の課題を解決するために外部の人材を活用する制度である。自分の意思で地域に必要なビジョンを作成し達成に向け活動する場合と市町村が定めたミッションを解決する場合の2パターンがあり、双方ともに農業に関する活動が可能である。

事例5（宮城県）は、前者のパターン。協力隊の制度を活用して、農業生産法人で農業技術を学び、任期終了後は、農業の傍らで協力隊員だった仲間と共に地域課題を解決する事業を開始している。

後者のパターンは事例7（長野県）だ。「6次化による地域ブランドの構築」をテーマに協力隊として活動し、その活動で出会う地元農業者や行政担当者の熱意に触れた。その後、協力隊時の人脈を生かして自分も地域で就農されている。

■ 総括

今回の調査で出会った実践者が就農したきっかけは千差万別だったが、無農薬栽培など有機栽培に挑戦したケースが15事例あったのは、一般的な移住就農者のイメージと重なるという興味深い結果だった。また栽培面積が大きい実践者は慣行栽培がメインだったが、小規模になるほど有機栽培など高付加価値化を目指すというのも中山間地域での王道パターンだろう。

農業は公的資格が不要で、農地法の規制も緩和されてきた職業だ。しかし、農業は栽培にかかる時間が長く必要で、中山間地域での就農に言及すれば、農業や農村への強い想いがなければ、困難が立ちはだかったときに意欲を保ち続けることは難しい。

全ての実践者に共通しているのは、「農業を通じて自分の理想の暮らしを実現したい。農村景観や農村文化を守りたい。」という思いであった。

● ピックアップ事例 移住者向け不動産業者

移住者向けの物件を中心にを取り扱っている不動産業者も各地で少しずつ生まれており、移住の後押しをしている。

熊本県の例 阿蘇hi暮らし (<https://asouto.jp/>)

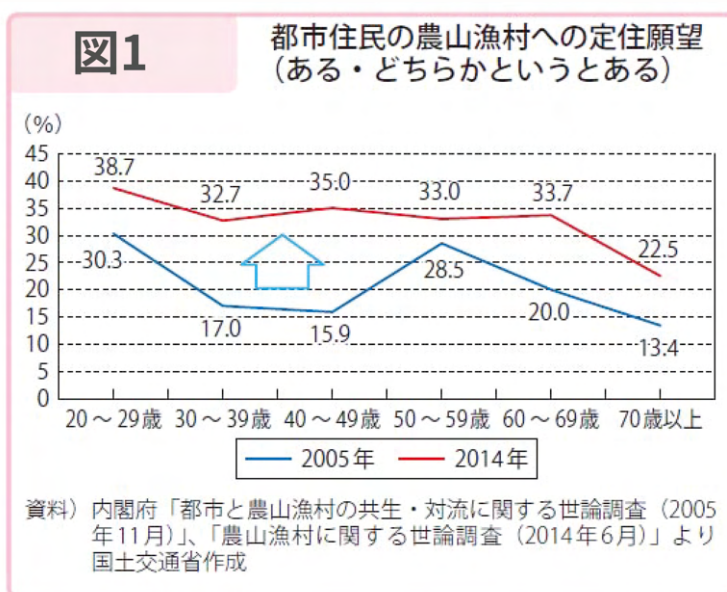


コラム：数字で読み解く中山間地域 「移住への思い」

一般論としての「地方回帰」志向

都市生活者の地方への憧れ

中山間地域への移住者や新規就農者の動向について、近年の統計データから読み解いてみると、内閣府の「都市と農山漁村の共生・対流に関する世論調査（2005年11月）」、「農山漁村に関する世論調査（2014年6月）」によれば、都市住民の農山漁村の定住願望は平成17年に比べ、平成26年では40代の定住願望は15.9%から35.0%と大幅に増えていた。（※下図1参照）



リーマンショック以前の経済成長に陰りが出始めていた2005年に比べて、2014年の調査で定住願望が倍増しているのは2011年に起きた東日本大震災の影響で、都市生活の脆弱さを痛感した世代が子育て世代を中心に急増したためだと思われる。

また定年前の50代の数値に余り変化がない理由は、「定年帰農」など定年退職後に都市から離れてスローライフを送りたいという自然回帰志向が定着していることの現れといえるだろう。

地方出身者は移住へのハードルが低い

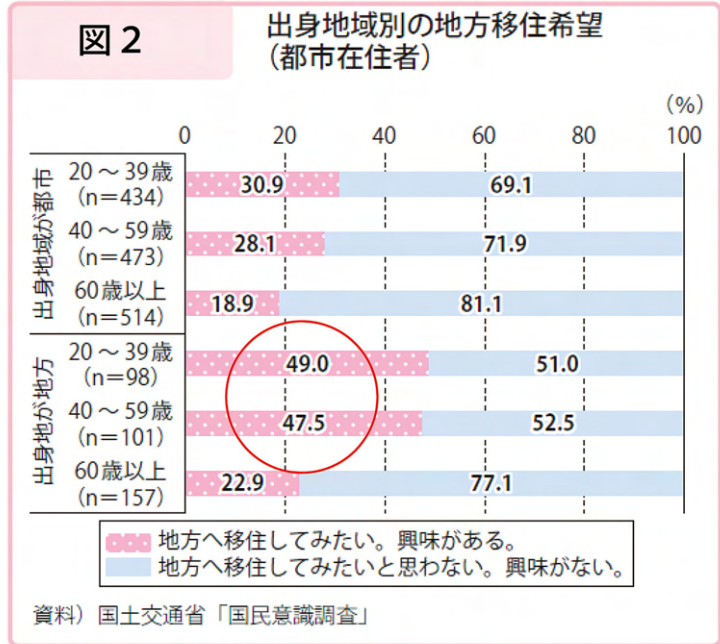
国土交通省の「国民意識調査」によると、都市在住者で地方移住を希望している方は、地方出身者の場合、20～59才の約半数が「地方移住に関心がある」という調査結果がでている（※図2参照）。

この調査から推測されることは、子どもの頃に農山漁村でさまざまな経験をし、都市生活にはない価値を田舎で見つけていることの表れではないだろうか。大学の農学部の新入生に「あなたがイメージしている田舎を描きなさい」という課題を出すと、都市出身の学生はジブリ映画に出てくるような田んぼと古民家のある田舎の絵を描き、地方出身の学生はもっとリアルな田舎を描いた

というエピソードもある。

想像でしか知らない世界に飛び込むのはハードルが高いことかも知れないが、地方出身者の場合、大きな時間の流れで見れば2つの拠点での暮らしを経験しているということになるので、都市と農村のどちらが自分のライフスタイルにマッチしているかを判断するのは容易であろう。

また、子育ては田舎でしたいという層が一定数居ることがこの統計からも推測できる。そして、60代以上の地方出身者になると地方移住への希望が若い世代に比べて減るのは、医療や福祉などのインフラが地方は都会に比べると選択肢が少なく、車を運転できなくなれば買い物難民になることを身を以て知っているの、徒歩圏内で生活が完結できる都市を選ぶ層が多いことがこのデータから推測される。



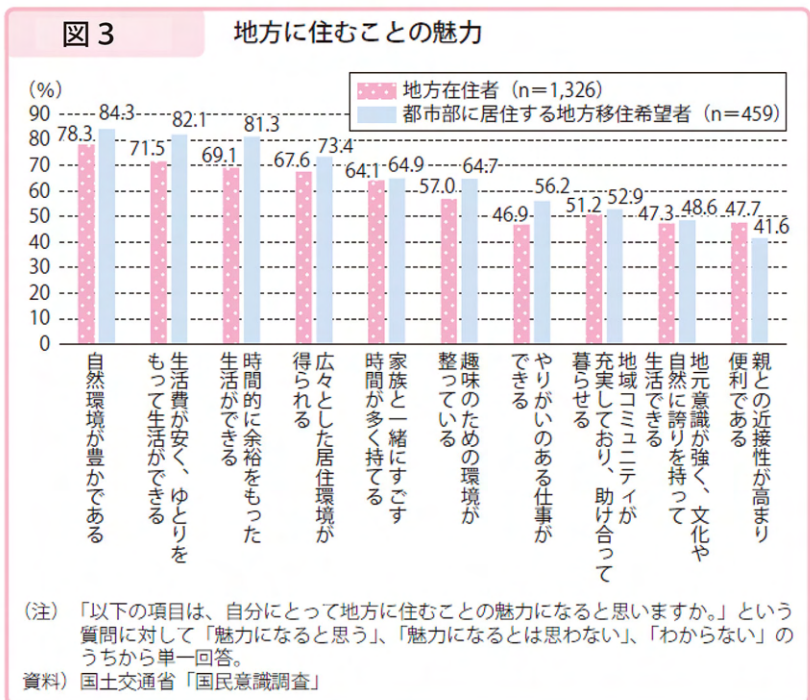
地方に住むことの魅力

国土交通省の「国民意識調査」によれば、地方在住者より都市部に住む移住希望者の方が、親との近接性以外の全て項目において地方への魅力を感じていることが分かる。

魅力と感ずる部分は「自然環境の豊かさ」、次に「生活コストの低さ」や「時間的ゆとり」、「広々とした住環境」であるとの調査結果がでてい。親との近接性が逆に低いのは、移住してしまうと都市部に暮らす親の介護問題などが懸念されるからであろう。

その為、移住先に親を呼び寄せる移住者も実際には確認されている。

逆に地方在住者は親がそばにいて、子育てのサポートが得られるなど同居のメリットを体感していることの表出だと推察される。



第2章 耕作地

農業をするためには耕作する土地がなければ始まらない。しかしこの中山間地で農業をする場合、土地は山間部に囲まれた狭い土地や傾斜地など、平野部と比較すると条件不利地での実践が多くなってくる。

全国的に耕作放棄地が増える原因としては高齢化による労働力不足が顕著である。1990年代以降、中山間地域の農業者の高齢化が急速に進行し、それに伴って耕作放棄地が拡大し、離農農家のほか土地持ち非農家が増加した。中山間地域特有の課題としては傾斜地等の条件不利地が多く、平野部よりも非効率である上に耕作しにくい、これに高齢化が拍車をかけ耕作放棄地を拡大させていることが推察される。

そのような中、現在中山間地域で複合経営を実践中の方々は、なぜその地を選択し、どのように農地を取得したのであろうか？本章では、中山間地域で農業を行うための農地取得について分析してみる。

第2章の対象事例マトリクス

事例	地域	農地の探し方	農地の契約形態	取得までの期間	栽培面積
1	北海道 T 町	友人の伝手。地域住民からの提案	借地	1 年未満	1.6ha
3	岩手県 O 町	自分たちで自力で探した	借地	1 年未満	47a
4	福島県 F 市	親族からの継承＋離農者からの請負	親族所有＋請負	約半年	72ha
6	千葉県 K 市	地域住民から提案がある	借地	2 年	1ha
7	長野県 T 町	町会議員の斡旋	借地	3 年	1.2ha
9	福井県 W 町	組合長より購入	本人所有＋借地	2 年	12ha
11	奈良県 A 村	地域住民からの紹介	借地	2 年	1.6ha
12	兵庫県 T 市	父から相続	本人所有	2 年	1.3ha
13	広島県 M 市	親族から相続	本人所有	半年	1.3ha
14	山口県 S 市	第三者承継にて取得	本人所有	1 年	1.6ha
15	高知県 N 町	地主にお願いして賃貸借後に開墾する等	借地利用後に購入		70a
16	徳島県 A 市	農地付きの農家住宅を探す	栽培委託＋本人所有		10a
19	福岡県 Y 市	祖父から相続	本人所有	半年未満	2ha
23	宮崎県 M 町	畑付きの農家住宅を探して購入	本人所有		10a
24	鹿児島県 K 市	祖父の農地を賃貸借	借地	1 年半	50a
25	沖縄県 N 市	遊休地を自ら探して地主と交渉した	借地	1 年	2.5ha

農地の取得

農地取得に関する SWOT 分析

農家出身者

非農家出身者

メリット

地縁・血縁や先代の実績あり
地域からの信用度が高い
条件がよい農地あり
⇒農地が取得しやすい

S

デメリット

その土地から離れづらい
先代の作物を継承する義務発生
⇒新規事業への挑戦が難しい

W

メリット

前職の経験がある
引越しやすい
支援機関が使える
⇒新規就農や移住促進の
制度が活用できる

S

デメリット

よそ者扱いされる
実績や信用度が低い
地域の輪に入りづらい
条件不利地しかない
⇒農地が取得しづらい

W

脅威・不安

人口減少による労働力不足
担い手・後継者の不在
⇒栽培面積・事業縮小の検討

T

機会・チャンス

地域から頼りにされる
地元の情報を入手しやすい
⇒栽培依頼・委託の増加
＝耕作面積の拡大

O

脅威・不安

実績がなく未経験
地元の情報が集まらない
初期投資ができない
⇒条件不利地しかない恐れ

T

機会・チャンス

移住者支援や地域おこし協力隊
などの制度の活用
⇒既存ネットワークにはない
新しい価値創造ができる

O

「農地を取得する。」これは農家と非農家では大きく意味が異なってくる。

上の図は農家出身者と非農家出身者の農地取得に関する特徴をSWOT分析(※1)したものであるが、メリットとデメリットに相関性がある事が分かった。これはやはりそれまで住んでいた土地に縛られているかどうかの違いによるものが大きいので、詳細に見ていこう。

※1. SWOT(スウォット)分析とは、「強み(Strength)」、「弱み(Weakness)」、「機会(Opportunity)」、「脅威(Threat)」の頭文字S・W・O・Tから名付けられた分析の手法です。

SWOT分析では、自分の事業の状況を、内部環境(自社がもつ資産やブランド力、品質など)のプラス要因の「強み」とマイナス要因の「弱み」と、外部環境(自分を取り巻く、市場や競合、法律など)のプラス要因の「機会」とマイナス要因の「脅威」に分けて整理・分析します。

信頼と実績をもとに

代々続く農家のメリットは、多くを労せず先代から土地を引き継ぐことが第一だろう。また、近隣の農地を委託されることも多々ある。長年にわたって農業を続けているという実績は地元の住民にとっても心強く、土地を守り続けてくれているという安心感や信頼感が、依頼側の心理的ハードルを低くしているようだ。

さらに、既に十分な農地を保有していることから、農地取得を急ぐ必要が無いので、計画的に農地を取捨選択して活用できるという点もメリットとして挙げられるだろう。

デメリットとしては、比較的条件が良い土地を耕作することができても、労働力が不足し、家族経営における規模拡大の上限があることだと感じた。

今回の調査では、中山間地域で大規模経営化した事例は少なく、人件費などを考慮した結果、本人のみの経営体が最多で、多くても家族経営にパート・アルバイトや研修生を加えた体制までがほとんどであった。中山間地域では土地条件に不利がある場合には、経営面積や労働力の限界があるため、平坦地のように生産性の高い営農ができない場合は、自ずと質を追求した農業に舵をきる事が判明した。

まわりに認められる人材に

非農家が農地を取得しようとする場合、平野部に比べて中山間地域では土地取得が比較的容易であることがメリットとして挙げられる。高齢化が進み離農者が多い反面、新たに農業を始めようとする人は少ないことから、新規就農者は地域から歓迎されることが多くみられた。

今回の調査事例の中にも、既に地域に入り込んでいた方と土地を明け渡す方とのニーズがピッタリ合致し、話が一気に進んだ事例もあった。それに反するデメリットは、やはり非農家の信用の低さである。素性がよく分からない人物が、代々大切にしてきた自分の農地を守ってくれるか？途中で投げ出していないか？守らないだけならまだしも、草刈りをせずに周りに迷惑をかけたか、目を離したら変なものを栽培しないだろうか？など、その人となりをよく知らないよそ者に大切な土地を手渡すには、必要最低限の人格の担保が必要とされる。その上で、中山間地域の土地で非農家が利用できる農地は、必ずしも条件の良い土地であるとは限らないし、条件不利地ほど借りやすい傾向があるのは致し方ないことかもしれない。

既存農家の場合

伝統的な土地の相続の他、高齢により農業ができなくなった人からの依頼も発生する。今回の調査では一部、地域全体の土地を耕作している場合も見られた。

繋がってゆく土地

先祖代々受け継がれてきた農地を家族が継承していくという話は多い。ただ、当事者にとっては農地という資産を相続するというより、先祖からの預かり物を次世代に繋いでいくというバトンパスのような心境が多い印象であった。

事例12（兵庫県）には兄がいた。父親は長男に家を継がせるつもりだったため、女性である本人に農業を教えることは無かった。しかし、結果的には兄は地元を離れ、本人たちがUターンし、農業を始めたことでその土地を継承し、複合経営を実践している。

この事例の場合は、さらにその後を娘さんが繋いでゆく。新規就農して農業を継承し、カフェ経営など新たな複合経営の兆しが見えていた。

事例19（福岡県）は高校卒業とともに就農し、ご夫婦のご両親含め最盛期には6人体制で中山間地域の農業を続け、規模拡大を行ってきた。その後体力の低下とともに適正規模に縮小し、研修生等とともに農業と農泊の複合経営を続けている。

こちらの事例に関しても娘夫婦がその後の事業を受け継ぐ予定とのことだった。



整備された竹林が広がる八女市立花地区

地域に継承する人がいない

事例4（福島県）の場合は、ご夫婦が街での会社勤めから退職したことを機に夫の親族から水田

を継承している。この流れは一般的な王道と考えられるが、ご夫婦が住んでいる地域では、果樹農家は継承者がいたが、周辺の水田で親族が継承しているところは殆どなかった。加えて東日本大震災の影響で福島産の米が売れなくなったことで高齢農家の離農が増え、周りの農地所有者からの耕作依頼が殺到し、今では地域一番の農家へ変貌している。

事例13（広島県）は、出版社の営業職を退職後、養父母の家・土地を継承して農業者になった方で、現在は簡易郵便局との半農半Xを実践している。

郵便局の利用客との繋がりから「うちの畑でも作物を作ってくれ」といった依頼を受け、地域の土地を多く耕作するに至ったが、年月が経つにつれ周りには農業者が居なくなり、今では水路管理を自分一人でやっているという。

中山間地域にあっては、子が親の農地を守るという過去の王道パターンが廃れてきていることを感じさせられた一方、地域から信頼を受けた人材には多くの土地が集まってくるが見取れる事例であった。

非農家の場合

非農家が新たに農業を始めるには、2つの大きな壁があると考えられる。1つ目は土地を与えてくれる人を探すこと、そして2つ目がその土地がある程度整備された土地であることだ。農業をしたことが無いものがゼロから土地を作っていくことはやはりハードルが高い。

継承を見据えた研修も色々

事例14（山口県）は、果樹栽培を志し農業の世界に踏み込んだ。果樹は成長するまでに数年単位の時間がかかるため、就農後すぐに収益が上がる第三者承継を選択した。2年間の研修では継承後を見据え自ら試行錯誤。その結果もあり承継後1年目から着実に収益化に成功した。



事例9（福井県）は、かみなか農学舎での研修中に後継者を探している親方と出会い、親方の下で作業を手伝いながら研修を進めていた。研修終了後に土地を借り受けることも達成したが、農機具の賃貸借問題や農業以外での生活リズムでのズレから、うまく継承することは叶わなかった。

しかし、その後も努力を重ね、地域で別の繋がりを作っていく、そのご縁を伝手に現在は別の農地を取得するに至っている。

同じく事例17（愛媛県）も継承を見すえて借りていた農園があったが、うまく購入に至らず、現在では別の土地を取得し複合経営を実践している。過去の苦い経験を乗り越えた人物として認知され、農地取得に関する相談も増えており、新規就農者へアドバイスすることもあるようだ。

このように移住先での研修を経ても、必ずしも成功するとは限らない。財産としても重要な土地を引き継ぐには、受贈者と継承者の人としての信頼関係構築が重要な要素である。

一方で事例をインタビューすると、必要に際しては明確な契約書が必要であると感じさせられた。

地域の伴走者

事例7（長野県）の実践者は、地域おこし協力隊として地域ブランドを確立する活動に従事した際に、地域のさまざまな人たちとの出会いがあった。町内の農業者を含めた行政職や町議会議員などのご縁により農地の借用が実現し、約1haの農地で無農薬・無肥料栽培による少量多品目経営を実践中である。

事例16（徳島県）は、移住後、理想的な住まいや農地を借りることができなかつた上、そもそも見つけることにも苦労した。農業以外の部分では地域ニーズに応じて学童を設立し、地域に貢献していった。そのような地域活動が原動力となり、小学校校長やPTA役員の尽力から今の場所を借りる話がまとまった。現在は米粉パンの店との複合経営を行っており、その実績を買われた市町村から誘致のオファーがあるほどである。

事例9（福井県）は、地元の組合長が話をつけてくれた事例だ。組合長の古民家を買取り、地域にしっかり腰を下ろすということを条件として、地域から4haの農地を使う話を都合してもらっている。

自ら取得

事例3（岩手県）の実践者は自分たちで農地の開墾を行った。東日本大震災からの復興のため、地元で何ができるかを考えていた時、クレソン栽培の話を持ちかけられた。そこから条件の合う土地を探し、上流に人家が無く、沢の水が流れる場所を探し当て、自分たちで岩を掘り起こし、長く耕作放棄地だった場所をクレソン畑として再生したストーリーは新聞にも掲載された話題の事例だった。



農家住宅に付属していた畑で多品目栽培

事例23（宮崎県）は、宮崎市内で自家製野菜を使った料理が食べられるレストランを開業していたが、さらにこだわった作物栽培に力を入れるため、希望する条件の農地と移住先を探した。美郷町にて条件にピッタリな非農家でも購入できる畑付き（農地法の制限外）の農家住宅を購入し少量多品目の有機栽培と農家レストラン経営を実践している。

事例25（沖縄県）は、農業生産法人での研修期間中に遊休地を探しはじめ、気になる土地を見つけると、Googleマップで地番を確認して法務局で登記簿を取得し、地主と直接交渉を続けた。結果、希望の農地を確保したアナログ型の事例である。

このように、自ら農地を探し当てるケースはその探し方も様々であり、それぞれの人柄やそれまで培った知識や経験などのバックグラウンドが影響している内容であった。

地域にとけこんだ結果

移住先で子どもが利用する学校の人脈から農地を紹介されたのが、事例1（北海道）である。

北海道らしいトラクターでの耕作に不向きな土地で馬耕を始めたところ、北海道でもやはり馬に乗せた車は目立ったのであろう、圃場への通り道に住んでいた元馬耕の実践者の方から馬耕の農具や住まいを借りることができたケースであった。

事例11（奈良県）は明日香村へ移住後、都市部ではできない仕事をしようと林業からスタートさせた。その後、地域からの信頼を得たことで地元でれんこんを栽培していた農家から「よかったらレンコン栽培を継がないか？」と誘われ圃場を継承することになった。

プロセスはさまざまであるが、調査した事例の実践者からは農業への思いや、農村文化へのリスペクト等が伝わり、共感的理解を持って自らも地域に歩み寄ったことが受け入れられた要因だと感じた。



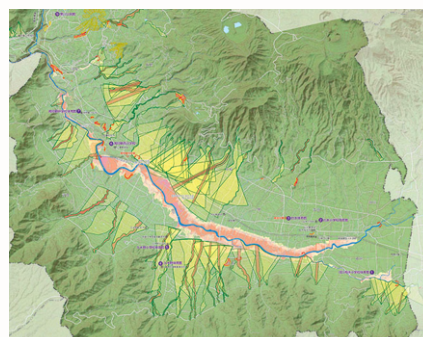
仕事を終えて家に帰る鈴木さんと花雪

地域住民の方への聞き取りは必須

事例5（宮城県）の実践者は、農地の確保を急ぐ余りに失敗してしまった。地域おこし協力隊の任期中に農地を探し始め、役場を通じて紹介された河川敷の遊休地を8反確保し、任期終了後の翌月から耕作をはじめた。しかし、開始からわずか1年後、台風被害により農地は浸水。栽培していた作物は全滅した。ハザードマップの確認や、地域住民からの情報を疎かにしてしまった結果が招いた失敗であった。現在は、研修先だった農業法人の紹介で再び生産を行っている。

移住前に災害リスクの考慮を推奨している実践者もあった。事例12（兵庫県）の方は「できれば天気が悪い日に就農したい場所へ行って、悪天候時の圃場の様子や水の流れる道筋を確認すべきである」とし、事例13（広島県）の方は、土砂崩れに対応するため、林業技術の習得を進めてくれたが、チェーンソーの使用方法などは中山間地域農業特有の必要技術と言えるだろう。

このように中山間地域では、水害をはじめとした地域特有の災害情報を知ることが必須である。ネットの情報や自分の能力を過信せず、地域へ実際に足を運び、地域の人のお話を聞き、広く情報収集することが、大きな失敗を防ぐためには必要である。



ハザードマップの確認は必須
出典：南阿蘇村ハザードマップ

総括

今回の調査で、農地の取得方法については、農家と非農家で大きく異なる結果となった。

ただ、今後の傾向として、高齢化・過疎化が進行している中山間地域において新規就農者が農地を取得するにあたっては、各都道府県に設置された継承支援センターを利用した第三者継承の増加が予測される。また、田舎暮らしを希望している30～40代の子育て世代が今も一定数いることがふるさと回帰センターの調査などで数値化されているが、移住先で職業の一つとして農業法人等への雇用的就農する人が増える可能性もあり、新規就農者のバリエーションはますます多岐に渡ることが予想される。

第3章 作物の選定

農業をはじめるとあって、農地と同じく重要なのが栽培作物の選定だろう。

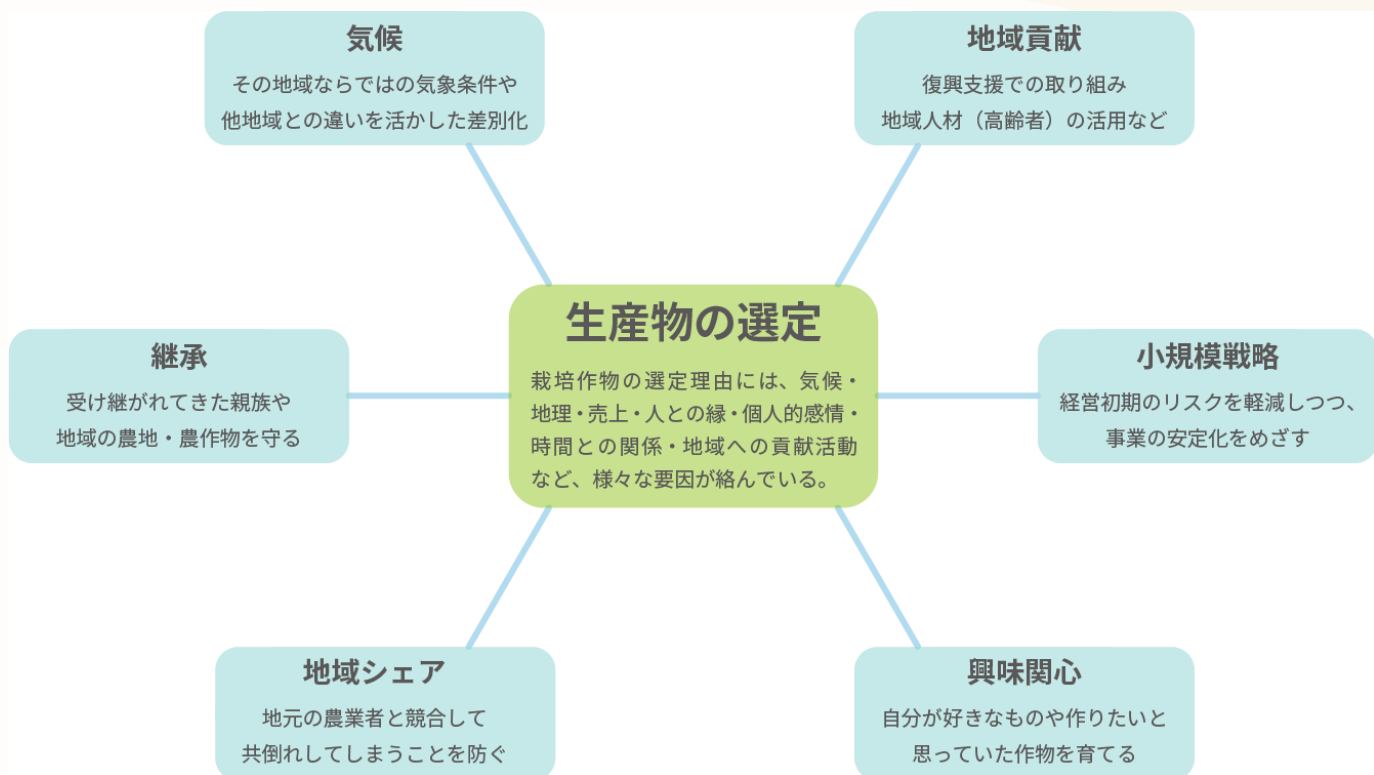
ここまでも記載したとおり、平野部に比べると中山間地域では条件の整った耕作面積の確保が難しく、単一作物を大量生産して市場出荷するという形での経営が困難な場合もある。

この条件下で、ある程度の収入を得ようと考え、質の向上や加工等の工夫を凝らしやすい作物を選ぶことが必要となる一方、やはり条件が制限される土地である以上、作りたいものを何でも作れるわけでは無い。気候等条件が合う、地域特性に合った作物を生産することで付加価値を高める必要がある。現在、中山間地域での複合経営を実践している人々は、どのように作物を選び栽培をスタートさせ、どのような工夫を凝らし現在の形にたどり着いたのかを深掘してみたい。

第3章の対象事例マトリクス

事例	地域	生産している作物	栽培面積
1	北海道 T 町	水稲、麦、大豆、小豆	1.6ha
2	北海道 K 町	甜菜、小麦、馬鈴薯、玉ねぎ、小豆、ホップなど	33ha
3	岩手県 O 町	水稲、花卉、クレソン	47a
4	福島県 F 市	水稲、麦、ホップ、トウモロコシ、キャベツ、ネギ	72ha
5	宮城県 K 町	トマト、ニンジン、レタス、甘藷、ジャガイモ	1.3ha
6	千葉県 K 市	水稲、麦、もち米	1ha
7	長野県 T 町	野菜（約 70 種）、雑穀、小麦等	1.2ha
8	長野県 U 市	水稲、大豆、そば、野菜、果物（葡萄・りんご）など	13ha
9	福井県 W 町	水稲	12ha
10	愛知県 S 市	トマト、苺	20a
11	奈良県 A 村	水稲、れんこん、まこも	1ha
12	兵庫県 T 市	水稲、黒大豆、西洋野菜等 110 種、ブルーベリーなど	1.3ha
13	広島県 M 市	水稲、麦	1.2ha
14	山口県 S 市	葡萄 20 種以上	1.6ha
15	高知県 T 町	生姜、柑橘	90a
16	徳島県 A 市	水稲、野菜	10a
17	愛媛県 M 市	みかん、伊予柑、レモン、甘夏、ネーブルなど	90a
18	愛媛県 S 市	いちご・ぶどう	50a
19	福岡県 Y 市	キウイ、筍、みかんなど	2ha
20	熊本県 M 村	大豆、露地野菜	90a
21	熊本県 M 村	大豆、米、麦、玉ねぎ	1.5ha
22	熊本県 N 町	葉たばこ、水稲、いちご、甘藷、ニンニク、キャベツなど	6.6ha
23	宮崎県 M 町	多品目の露地野菜	10a
24	鹿児島県 K 市	甘藷	50a
25	沖縄県 N 市	バナナ、かぼちゃ、スイートコーン、丸オクラなど	2.5ha

作物の選定にはさまざまなストーリーがある



気候特性を活かす

事例17は「温暖な瀬戸内海気候に最適な柑橘類の栽培」を行う愛媛県の事例で、地元の特産物である柑橘類を使った複合経営を行っている。学生時代にアルバイトしたみかんの産地「興居島」へ移住し、地元名産の「ごごしまみかん」と愛媛県の特産である「伊予柑」など先人達が丹精こめて育ててきた柑橘類を受け継ぎ、栽培面積も徐々に広げているケースである。

事例25（沖縄県）の実践者は、真冬でも夏野菜が栽培できるという気候を最大限に活かした。

国産品では他の地域で出せない時期に商品を卸し、多少送料がかかってでも利益が出せる作物として、バナナ・カボチャ・スイートコーンを販売している。南北に長い日本の中でも特に気候的特徴のある沖縄の特性を活かして栽培する作物を選んだ事例である。

地域貢献

事例3（岩手県）の実践者がクレソン栽培をはじめたきっかけは東日本大震災であった。生まれ育った地域のお年寄りに活躍の場ができればと栽培に着手した。当時、地域でクレソンを作っている農家は無く、手探りで失敗する可能性も高い中でのチャレンジであったが、今では地域の高齢者の居場所や雇用を生み出すことに成功している。

地方の小さな個人事業がこのような価値創出に成功したことは、今後のますます高齢化が進む中山間地域にとって大きな意味を持つのではないだろうか。

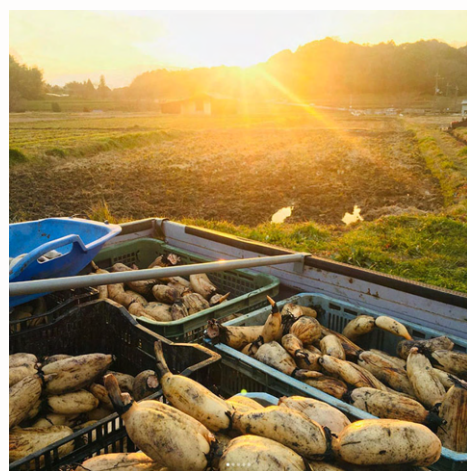
先代からの承継

事例19（福岡県）は、親からの継承である。継承当初は、まず引き継いだ作物をひたすら作っていく日々だったという。家族総出の6人体制で代々続く竹の子山とみかん栽培も順調に拡大していった。途中、リスク分散のためキウイ栽培を追加で始め、今では冬場の国産シェアの一部を担うほど産地形成に成功している。

事例11（奈良県）の実践者は、意図せずれんこん農家の圃場を承継した希有な事例である。

実践者の居住地域は特にれんこんの産地というわけでは無く、たまたま一軒の農家が冬でも枯れることのない清水を活用して、細々と栽培を続けていた。

その方が高齢になり収穫作業が難しくなったとき、地域で活躍している実践者に承継の話が舞い込んできた。彼は喜んでそれを承継し、れんこんだけでなく蓮の花や蓮の実、マコモの栽培と販売にも発展させている。



継承したれんこん畑

小規模面積の栽培戦略

事例16（徳島県）は10aほどの畑ではあるが、都市住民の健康ニーズに合った少量多品目栽培を実践し、野菜セットの通信販売を行っている。あえて規模拡大は行わず、水稻栽培は地元農家に栽培委託を行って、全てを自分で作付けすることは行っていない。

事例23（宮崎県）も、小規模戦略の実践者だ。移住する際に購入した農家住宅に付随する畑のみで実践するのは、少量多品目を不耕起で育てるというこだわりようであった。野菜は定期便として発送し、定期便の契約者のみの会員制で農家レストランも営業している。

一方、事例21（熊本県）実践者は、就農当初、まとまった農地が借りられなかったことから、同じ地域の先達を真似て少量多品目栽培をスタートさせた。その後、奥様の作る味噌が好評だったため、少量多品目栽培から大豆を主とした栽培体制に方針を転換し、今では大豆栽培から味噌への加工までを一貫して行う複合経営で人気を博している。

地域との協調

事例4（福島県）の実践者は、東日本大震災時に風評被害で米が売れなくなるという経験をした。商品が売れない中、周囲の仲間と少ないシェアを奪い合うことは避けたいと考え、地域では誰も行っていないクラフトビールの醸造に着目。地域に新たなニーズを作る側に回り、醸造家としても独り立ちしている。ビール醸造の規模は、今では工場レベルの段階にまで近づいている。周囲を想い、シェアの競争を避けた結果が、ビールを軸にした町おこしにまで広がっているケースである。



特別な作物を作る

事例6（千葉県）の実践者は、大のカレー好きな自分たちが食べたいお米を圃場の一部で生産している。出張シェフとして提供しているこだわりカレーに日本米は合わないため、本場インドのカレーにマッチした「サリークween」などのさらっとした食感のインディカ米を栽培している。単一的な作物を基本としない、中山間地域ならではの農業の楽しみともいえる事例だ。

事例12（兵庫県）の実践者が選んだ作物は大好きな西洋野菜であった。趣味である料理の中でも特にイタリアンやフレンチが好きで、料理研究家に師事しているほど。父親である先代が元気な頃はなりを潜ませていたが、代が変わってからは自らの気持ちを具現化した。海外で食べた西洋野菜の衝撃を宿泊者にも味わってもらうため、季節の西洋野菜と伝統野菜を使った料理が食べられる農家民宿を営んでいる。

事例13の広島県の実践者は、前職の頃農家でいただいた「麦まんじゅう」のおいしさが忘れられず、就農して栽培するのは麦だと決めていた。かつてニュージーランドを飢饉から救ったこともある麦を栽培するなど、昔から受け継がれてきた固有種を大切にし、絶やすことなく次世代にバトンを繋ぐため種をとって第三者に継承していくという理念で複合経営を行っている。

果樹栽培を実践すると決め就農を目指したのは、事例14の山口県の実践者だ。観光農園を訪れるとファミリー層が幸せそうにしているのを見て、「果物は人を笑顔にしてくれる」と感じた実践者は、「果樹」栽培農家になろうと決心。葡萄の観光農園を第三者承継し、今では20種類以上の葡萄を栽培する農家として複合経営を実践中である。



田中さんの果樹園の葡萄

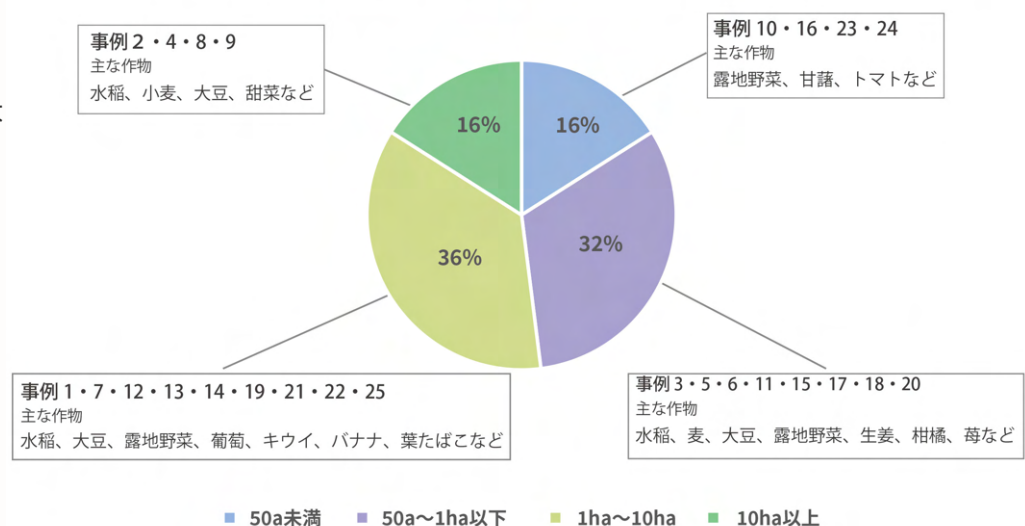
耕作面積ごとに変わる栽培作物

右下の図は、各事例ごとに面積別でゾーニングし、主な栽培作物をピックアップした結果である。

栽培面積が50a未満ではやはり狭い面積でも取り組める少量多品目栽培が多いからか、野菜栽培が多く、面積が大きくなるにつれて水稻の割合が増えていく傾向が見られる。

また耕作面積が1ha未満の経営体では柑橘類が多く、10ha以上の面積では、穀類など土地利用型作物を栽培している経営体が多いという傾向が見られる。

調査事例の耕作面積の割合（n=25）



新規就農者が取り組みやすい作物

労働集約型作物

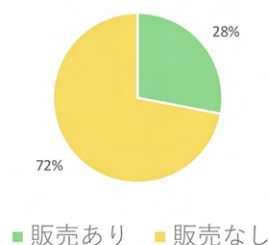
一般的に大規模な農地と大型機械による生産が可能な米、麦、大豆などの作物は、土地利用型作物と呼ばれる。耕作は機械化され効率的に時間を調整することができるため労働時間は少なくなるが、単位面積あたりの農業所得も少なくなる傾向がある。

一方、野菜や果物などの作物は、労働集約型作物と呼ばれており、単位面積あたりの労働時間は長くなる面はあるが、逆に農業所得は高くなる傾向がある。中山間地域においては一面の広い面積が確保できないことがほとんどであるため、こちらの労働集約型作物の単価を上げるためにどのような作物を選定するかが重要なポイントとなる。

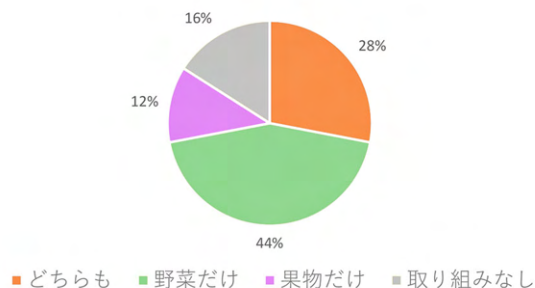
実際、今回の調査では、米の生産・販売を事業の柱にしているのは約3割8事例であった一方、労働集約型作物を主力として栽培していたのは6割強と17事例あった。

全体で見ても約84%がなんらかの形で野菜や果物を栽培しており、土地利用型作物を主としている複合経営体であったとしても、野菜や果物に参入している事例が多いことがわかった。（※下図参照）

1haの規模以上で水稲生産・販売を行っている
実践者の割合



野菜や果樹栽培に取り組んでいる実践者の割合



■ 総括

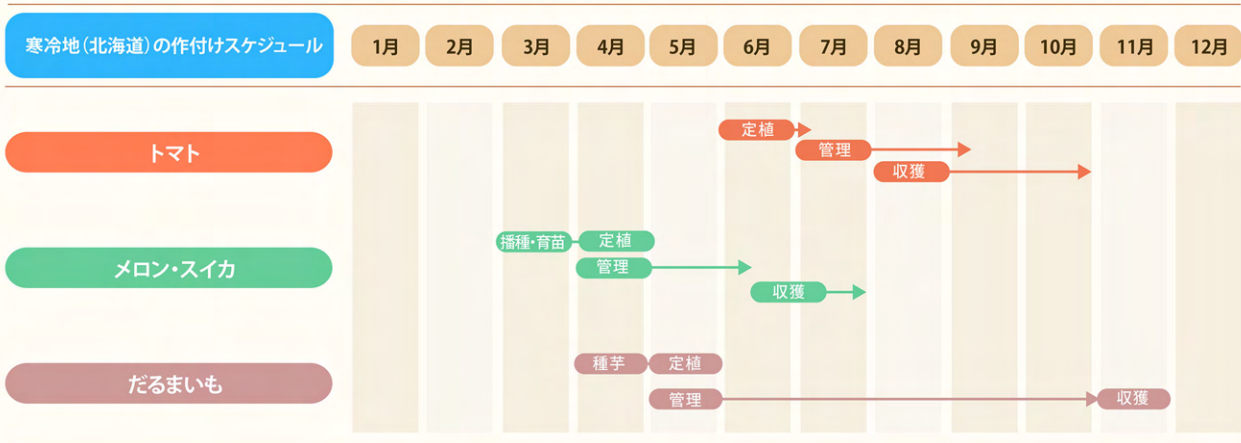
今回調査した実践者の方々が栽培作物を選んだ理由はさまざまだったが、平坦地に比べると、大型機械での効率化が難しい地域がほとんどで、少ない面積を有効活用するために複数品目を栽培しているケースが多かった。また、山間地域ながらも人力で面積を拡大して産地化している事例もあり、条件不利地であっても農業経営の選択の幅は広い。

ただ、調査結果の中でも特徴的だったのは、具体的に馬耕がしたいとか、葡萄を栽培したいなど明確な目的があって移住して就農する場合と、農的な暮らしがしくて移住した場合とでは、就農への意欲やモチベーションが異なるが、結果的には自分の興味関心のある分野の作物を栽培している実践者が多かったということ。そして、そのような興味関心から就農した方が困難が生じても乗り越えられるレジリエンスを備えていることが特徴的だった。

また、実践者の中には地域の農業者との競争を避けるなど、通常とは異なる視点で地域の和を乱さないように配慮している事例もあり、実践者のマインドが経営に大きく影響しており、その協調性も中山間地域で経営を続けていくのに大切な要素である。

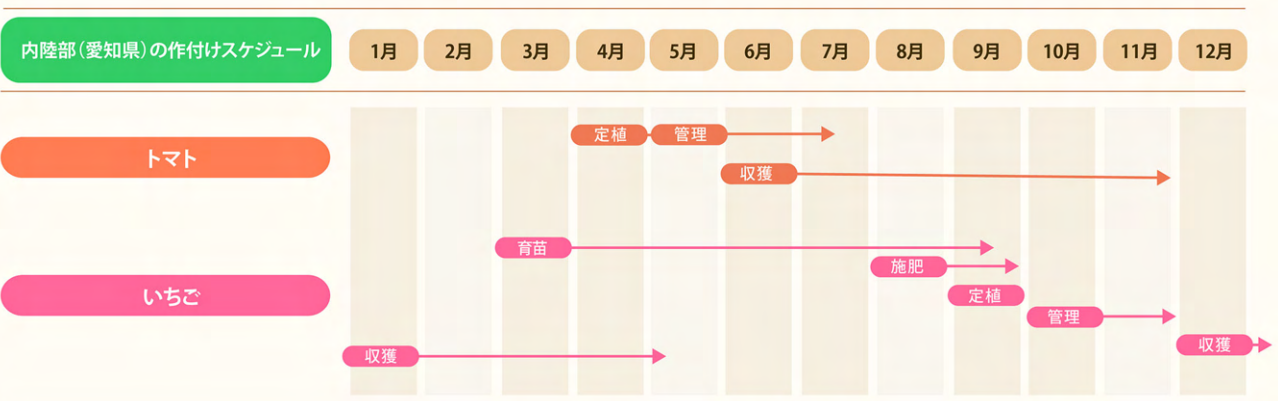
● ピックアップ事例 地域差がある作付けの年間スケジュール

北海道の事例



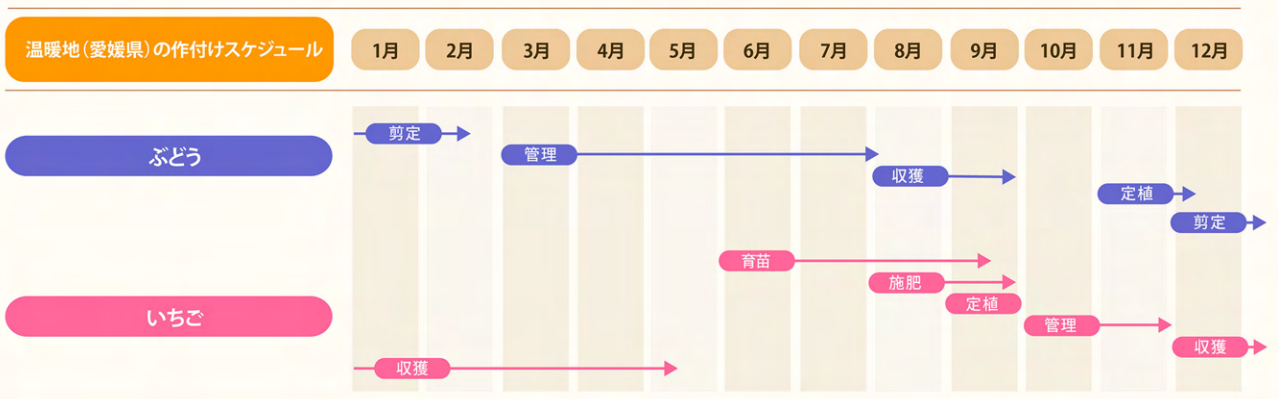
トマト栽培は本州に比べて収穫期間が短いのが特徴である。冬場の露地栽培は積雪がある地域ではほぼ不可能なため、農閑期には農外収入が必要になる場合も出てくる。

本州の事例



いちごの定植とトマトの収穫時期が重なる期間は繁忙期となるが、夏と冬の作物を組み合わせることで、ほぼ1年を通じて売上を立てることができる複合経営である。

四国の事例



温暖地のため、冬場でも複数の作業がある。いちごは本州に比べ育苗期間が短くなっている。

第4章 生産技術の習得

農産物を生産するためには、その生産手法を深く知り、より効果的な技術で生産量を高める必要がある。見よう見まねで実践し、ある程度の成果を出すことも不可能ではないが、そのロジックを知り適切な手法をとればさらなる発展が望める。とりわけ生産量で勝負することが困難な中山間地域にあっては、生産物の質を高めることが重要であり、生産技術の向上は必須となる。

昔ながらの世襲的な血縁継承では、親世代と長い時間をかけ色々な経験を積み体験的に農業技術を学ぶという仕組みがある。一方、都市部から移住してきた非農家出身者は、金銭的にも多くの時間を技術習得のためだけに費やせないことが多いため、様々な工夫を凝らし効率的に技術習得を行う必要があるだろう。

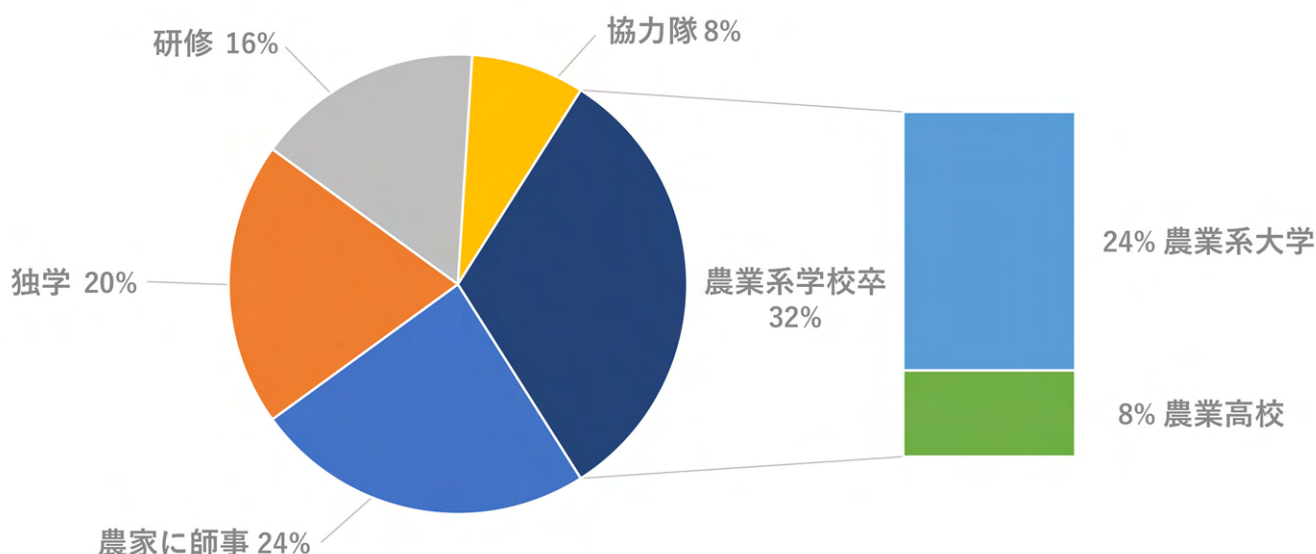
第4章の対象事例マトリクス

事例	地域	農業経験	田舎暮らしの経験	役だった知識・経験
3	岩手県 O 町	実家は農家	幼少期に過ごしていた場所	親の作業を見て育った。
4	福島県 F 市	未経験	実家は農家	就農後に2年間ほど有償で技術指導者を雇った。
5	宮城県 K 町	地域おこし協力隊	未経験	地域おこし協力隊の研修。 ネットとSNSの情報を中心に独学。
6	千葉県 K 市	未経験	未経験	地域の農家がメンター的な指導者になり、農機具なども無償で貸してくれた。
7	長野県 T 町	地域おこし協力隊	未経験	地域おこし協力隊の研修もあったが、独学。
9	福井県 W 町	学生時代に農業系サークル活動	未経験	農業系サークルやかみなか農楽舎での研修。
10	愛知県 S 市	未経験	未経験	夫：元福祉用具の会社員⇒ものづくりやDIYの技術 妻：元SE⇒データ取得や分析のスキル
13	広島県 M 市	未経験	農業系出版社営業職で農村を回った。	県内の農家を紹介する本を制作したときの人脈。 自分以外は皆先生。隣の農家の見よう見まね。
14	山口県 S 市	祖父母の手伝い	祖父母の実家は田舎	大学や公務員時代に学んだ知識。
15	高知県 N 町	未経験	未経験。幼少期の帰省先は田舎だった。	3ヶ所の生姜農家にアルバイトに行く。 生姜で有名な篤農家に農業コンサルを依頼。
17	愛媛県 M 市	農業系大学卒	未経験	学生時代に収穫アルバイト経験あり。ナミビアで青年海外協力隊として赴任したこともある。
20	熊本県 M 村	未経験	未経験	移住先で理想とする農家を紹介してもらい、働きながら技術を学ばせてもらった。
23	宮崎県 M 町	農業系大学卒	未経験	農業系大学出身。有機 JAS 検査員資格も保有しており、就農前から飲食店の庭園で露地栽培経験あり。
24	鹿児島県 K 市	農業系大学卒	祖父母の故郷で過ごした経験	農業系大学出身。教科書や専門書で独学。 ネットやポッドキャストも活用。
25	沖縄県 N 市	未経験	沖縄移住歴あり	大工の経験や空港スタッフ時代に各種免許を取得。

技術習得の経路

下のグラフは今回の調査対象者がどのようにして農業技術を習得したかを集計したものである。

農業技術習得の方法 (n=25)



農業は自然や生き物を相手にする生業だ。数式のように決まった答えは無く、全く同じ条件の圃場はないので、誰がやっても同じ結果を出せると保障されたノウハウは無い。実際、家庭菜園程度の趣味であるならば好きなように実践し、逆に正解が無いことを楽しみながら続けていけばよいだろう。しかし、中山間地域で農業生産を含めた複合経営をしようと思えば、継続的に収入を得る必要があり、そのための知識や技術習得は不可欠である。

農業系大学出身者

農業系大学ではさまざまな実習の機会があり、多様な農業について学ぶことができるという点では、就農するにあたってかなりのアドバンテージがあると推察される。

事例13（広島県）の実践者は農業系大学在学中に在来種の良さに気づき、就農後はジーンバンクを活用しながら作物を育てるだけでなく、「広島県農と食のつながりMAPBOOK青年部」の代表として有機農業を実践している地域の農業者のネットワークも構築していた。

事例14（山口県）の実践者は、幼少期は平野部の農業を見て育ち、農系大学院を経て地域農業に貢献したいと県庁職員になったが、農業への思いが募って就農した。脱サラ前は営林署勤めの妻の興味にあわせて将来は山仕事をしようと考えていたが、公務員時代に息抜きに訪ねていった学生時代の友人たちが中山間地域で就農しており、その暮らしぶりに魅力を感じて、自らも就農した。

事例24（鹿児島県）の実践者も農業系大学卒だが、専攻は養液栽培で現在の農業スタイルとは全く異なる研究分野を修めていた。しかし、新規就農する際には大学時代の実習経験をなど考慮してもらえるなど、大学で学んだことが思わぬところで役立っていた。

行政主催の研修会

全国の市町村には、農業するために必要となる知識や経験を得る研修や講座が多数あり、行政主導のため費用は比較的安価に実施される傾向にある。

事例17（愛媛県）の実践者は、知人の農園を手伝う傍ら認定農業者になるための講座を1年間受け、現在は認定農業者として実践中だ。研修中に受けた、果樹研究センターや農業指導センターの経験は日々の糧となっていると語り、基本的な内容も改めて確認すると得るものがあるとし、基礎的な勉強会でも可能な限り顔を出すようにしていたという。

事例25（沖縄県）の実践者は、移住後、農業生産法人に就職した。日々の業務の中で自分自身でやってみたいという想いがどんどん高鳴り、空いた時間を使い県が主催する新規就農講座を受講、1年後に独立し新規就農している。



民間のスクールで学ぶ

農業系スクールも各地に増えている。1993年の農業経営基盤強化促進法の施行後、農業研修や農業スクールが数多く開校されるという変化があった。その理由としては、非農家出身者や中高年の定年帰農、農ある暮らしへのライフスタイルの変化、転職先として就農を選択するなど、農業に新規参入しようとする人々が増え、農業を実践的に学びたいというニーズに市場が呼応した結果だ。

事例7（長野県）の実践者は、地域おこし協力隊を経て就農したが、有機農業の技術に関しては本を読み独学で研究していた。しかし知識不足を感じて自然菜園スクールに通い、辰野町あさひ農村振興協議会の補助を受けて、有機農業合宿に参加するなど独学では足りない知識を民間スクールをうまく活用していた。

事例9（福井県）の実践者は、地域住民と民間企業が共同出資した「かみなか農楽舎」の就農支援事業の1期生として水稻栽培技術を学んだ。かみなか農楽舎は「農業は一人ではできない。集落にとけ込めてこそ成功と言える」という理念の下で、1年目は水稻・大麦・露地野菜等の栽培技術について座学や農業体験を受け、2年目は水稻栽培の課題を与えられ、責任者として栽培から販売までを行うという実践的な仕組みになっている。

このような民間スクールでも得られるものは多いし、スポット的に活用するのも有効であるので、自分の目的に合わせて活用していただきたい。

JAや自治体の制度を活用して学ぶ

非農家出身者にとっては、「どこで就農するか？」と「誰に技術を学ぶか？」は悩ましい問題だ。

事例10（愛知県）の実践者は、愛知県新城市とJAのバックアップを受けて、作手地区の農家のもとで研修を受講して就農した。

農業未経験だった事例17（愛媛県）の実践者は、県や市の農業研修で技術習得した。今でも復習のために、できるだけ勉強会に参加するようにしており、親しくなったJA組合員からノウハウ提供や農地の紹介など、JAの講習会等を通じて、すんなり地域に溶け込めていた。

各地のJAでは自治体や関係機関と連携して、新規就農者に対する経営・



栽培技術研修から地域参加まで包括的に支援する取り組みが行われているので、移住前に情報収集することが有効である。

とにかく実践！アルバイト！

事例15（高知県）は、震災移住後にたまたま誘われた農業バイトで生姜の魅力に引き込まれ、栽培農家になった。3ヶ所の生姜農家でアルバイトしながら、生産者にストレートな質問を投げかけ、生姜栽培に関する学びを深めていった。慣行栽培を現場で学びながら、自らの思い描く未来像（経営戦略）を膨らませ、自然栽培という独自の生産方法にたどり着いた。



事例20（熊本県）も移住後にあちこちで農業アルバイトを掛け持ちし、異なる規模の農業経営の現場を知ることができたという。農業を知るために、個人経営の有機栽培農家から技能実習生を雇用して大規模にハウス栽培を行ってる農業法人まで、地域内の大小さまざまな規模の農家で働くことで、慣行栽培から有機栽培まで様々な方法論を学び取っていた。

これら2つの事例に共通するのは、規模の異なる複数の農家で働くことで得られる経験を、自分の農業経営に役立てていることだ。そしてたまたまこの2事例のスタイルが、バイタリティ溢れる女性ならではの結果なのか、女性の就農は受け入れられやすいのかは、今後の調査に期待するところである。

自ら切り開く

事例3（岩手県）のメンバーは、親の農作業を見て育ってはいしたが、子どもの頃は農業をするとは思ってもいなかった。親の施設入所をきっかけに通い農家になったが、最初はトラクターの運転すらおぼつかず、農業大学校で免許を取得。クレソン栽培を始めるときも地元JAに情報はなく、遠野地区の栽培農家へ教を請うなど努力を重ねていった。

事例4（福島県）の実践者は、持ち前の明るさと熱意で師となる人たちとのつながりを開拓していった。脱サラ就農直後の水稻栽培は指導者を探して有償契約で指導を受け、別の農家から側条施肥の技術指導を受けるなど積極的に学んでいった。複合経営のビール醸造に関しても、自分のプランをあちこちでプレゼンし、偶然の出会いの中から縁をつないで、醸造技術も広告デザインも全て自分の想いを正直に伝えたことで、協力を取り付けた。

事例14（山口県）の場合は、支援機関に第三者承継のノウハウが蓄積されていなかったため、承継前の研修中は技術指導をあまり受けられなかった。困り果てた結果、研修の合間にひたすら葡萄を試食し、自分の目と舌で収穫適期を確かめ、自身の5感をフル活用して知識を深めていった。

これらに共通するのは、自ら行動する積極的な姿勢である。農業は自然の中で作物と対話する仕事ではあるが、コミュニケーション能力や積極性が求められる職業だ。分からないことを分からないまま放置しては作物を育てることはできないし、失敗から得られるものもない。自分が知らないことに対して貪欲に学ぼうとする姿勢が成功の秘訣だと感じられた。

オンラインの活用

事例5（宮城県）の実践者は、地域おこし協力隊を経て就農しているが、移住先を決める時にも農業知識を吸収するにも、ほとんどホームページやSNSから情報収集した。ふり返ってみると、移住・就農に向けた準備はインターネットでほとんどまかなうことができたという。

農業系大学出身の事例24（鹿児島県）の実践者は、新規就農後の技術習得にオンラインコンテンツを活用して学びを深めていた。ポッドキャストを聞きながら農作業をしたり、フォローしている学者のSNSを見たり、地方にいてもネットを活用して情報を入手できるという好事例だった。

これらのようにオンラインでの情報収集は時間や場所に縛られずにできる画期的な方法だ。しかし、無数にある情報の中から確かな情報を判別するためにメディアリテラシーを身につけておく必要がある。もちろん大学などで学んだ知識があつてこそネットの情報も応用できるという点は忘れてはならない。

女性に教える・女性から学ぶ

ジェンダーで分けて分析するのは適切ではないが、以下の項目については寛容な視点でご覧いただきたい。

新しい世代の女性農家が増えてくるにつれ、農業女子プロジェクトなど女性の就農を後押しする施策も増えてきている。(株)モンベルや(株)ワコールが作業ウェアの開発を行うなど、民間でも女性農業者を応援する動きが活発だ。

だが、農業の現場はまだまだ男性社会。農業技術を学ぶ際に体力の問題もあり、簡単にはいかないこともある。しかし今回の調査では、各世代を代表するような女性実践者がいて、女性ならではの特性を活かした複合経営を行っていた。

先代が昭和初期の生まれだった事例12（兵庫県）では、当初、女性である娘に対して父親は農地を継承することを想定しておらず、跡継ぎがいなくなってようやく承継を許された。正式に農地を託されてからは、農泊との複合経営に発展させたが、女性農業士として認定されたこの実践者は、地域農業の振興や担い手育成などに女性リーダー的役割を果たしており、新規就農者の支援も行っている。そして実践者の娘さんも新規就農を果たし、母親と娘の事業承継が始まっていた。

事例15（高知県）も女性の新規就農者だ。震災移住後に体験したアルバイトがきっかけで生姜農家を志した彼女は、自然栽培の生姜で稼いで子育てしたいと奮闘した。シングルマザーという立場で不利にならないように気を配り、どうせ挫折してやめるだろうと周囲から思われていた中で「生姜栽培で本気で食べていく」という思いを貫き、男性農家と対等に付き合えるような関係性を築くことができたのは、美容師時代に鍛えられた高いコミュニケーションスキルのお陰だ。彼女は、論理的思考に基づいた女性でも楽に実践できる農業メソッドを確立し、女性新規就農者を増やしたいと着実に実績を上げている。

事例20（熊本県）の女性は、カナダ留学していた高校生の頃から日本の発酵食品の良さに惹かれて



いた。その発酵食品の原料である大豆の栽培から学んでみたいと農業に携わるために単身1ターン移住を果たした。そこで大きな役割を果たしたのは全国の女性農家をつなぐ団体「NPO 法人田舎のヒロインズ」だ。このNPOは、オンラインファームツアーと題して各地の女性農業者の現場を動画配信し、農業だけではなく田舎暮らしや子育てなど農業女子のQOLを高めようと活動している団体だった。農作業をしながらでも聞けるPodcastや、再生可能エネルギーを利用している農家取材した動画による勉強会などを行っていた。事例20の女性は移住後すぐにその団体の活動を手伝うようになり、たくさんの女性農業者の素敵な生き方にふれたことで、自分の進むべき道を決めていった。



45分

再生 ▶

これまで慣習的に、田植機を操るのは男性で、苗運びをするのが女性の役割になっているのをよく見かけたが、論理的に考えるなら苗を運ぶ重労働を男性が担い、田植機の操作を女性が行っても何ら問題はないはず。その方が合理的で作業も捗るのではないだろうか。今後の農業分野でも合理的かつジェンダーフリーな価値観の農業者が増えれば、男女問わず新規就農者も増加し、労働環境の改善や技術の継承も今よりさらに進化するだろう。

■ 総括

農業技術の習得方法も就農した経緯によって様々であることが分かった。これまでの世襲的な承継以外にも、親世代とは異なる農業経営を行っていかこうとする後継者も新規就農者の一人である。

コロナ禍でオンラインセミナーやeラーニングが爆発的に普及した影響で、農業分野でもICTを使った学びが進んでいる。農業は仕事そのものが複合的な職業である。農業は作物栽培には化学や生物など理科的な知識が必要で、経営に関しては数学的知識が必要だ。それに加えて農作業自体には体力は必要になる。栽培の技術は基本中の基本だが、生産物を販売して収益を上げるまでが経営だ。栽培技術だけではなく、農家として複合経営を実践するためには貪欲に学ぶ姿勢が重要だろう。

● ピックアップ事例 高知県中土佐町 空の下合同会社 榊原さん

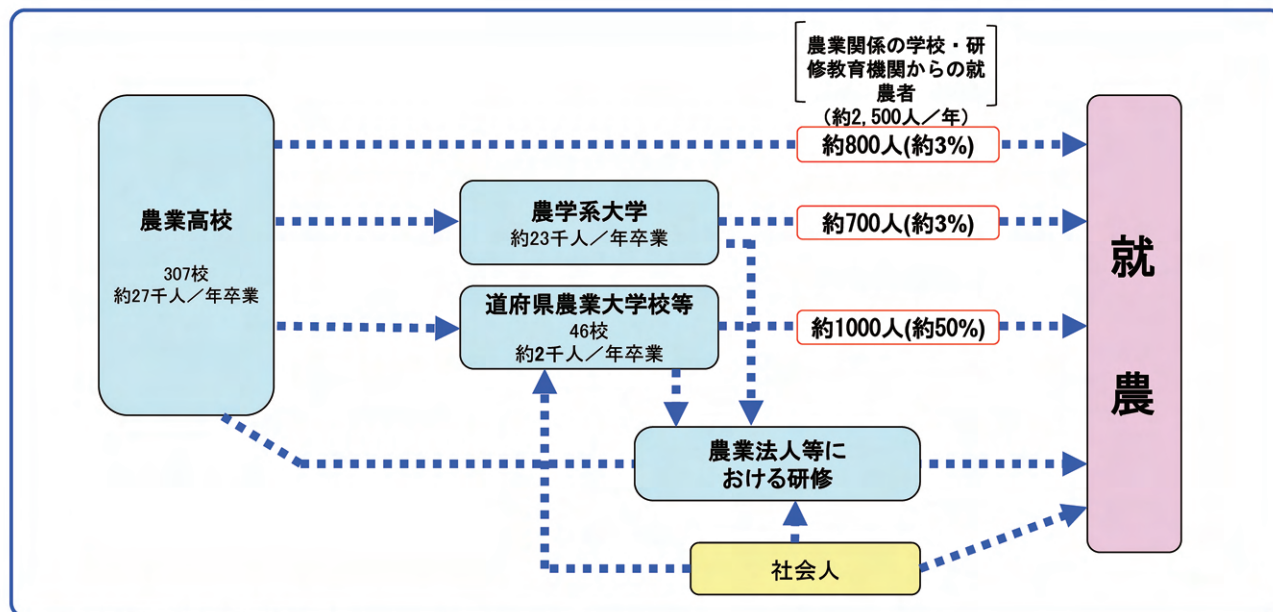
事例15は、新規就農した女性が山林を開墾した珍しいケース。

移住を決めた当初、ここだと直感した場所を借りて、ひたむきに農業に打ちこむその姿に共感の輪が広がり、支援者がポツポツと現れました。倉庫や機械を使ってもよいと応援してくれた農業法人の代表や、生姜で一世を風靡した篤農家のサポートを受けて、住まいの隣の山林を全伐して抜根し、柑橘畑を作り出しました。榊原さんの熱意と人の手によって、うっそうとしていた針葉樹林は、海と山の風が味のよいポンカンやレモンを生産する日当たりのよい南向きの樹園地に生まれかわりました。



コラム：数字で読み解く中山間地域 「農業への参入経路」

就農者の技術習得のルートはさまざま



資料：文部科学省及び農林水産省調べ
 注1：大学・短大は修士・博士課程を、道府県農業大学校等は研究課程を含む。
 注2：農業高校、大学・短大の就農者には林業関係も含む。
 注3：（ ）内は卒業者に占める割合

■道府県農業大学校等卒業生の高い就農率

平成24年度の調査によると、農業関係の学校や研修教育機関からの就農者は年間約2,500人で、そのうち農業高校から直接就農する割合は約3%、農業系高校を卒業後に農業系大学に進学後に就農する割合は約3%、農業高校から道府県農業大学校等へ進学後に就農する割合は約50%となっており、農業高校から農業大学校への進学率が高いことが分かる。

同調査によると農業大学校へ進学する社会人は約1,000人で、農業大学校が就農への技術習得に有効活用されていることが見て取れる。

この農業大学校には、おおむね1年以内でカリキュラムが終了する研修課程や、2年間で2,400時間の実習や講義を受講する研究過程や養成課程があり、最近では就農を希望する社会人（他産業従事者、離職者、求職者）を対象とした各種農業機械研修や農業技術研修等が開設されている。

これらの社会人向け農業研修の中には、「農学とは何か？」について考えることを通じて世界や地域農業の未来について、今後、どのように取り組んでいくべきかについて議論を深める大学と連携した講座から土壌肥料基礎オンライン講座など多種多様な講座が開かれている。

■有機農業に取り組んでいる農家の状況

2010年の世界農林業センサス、平成22年度有機農業基礎データ作成事業報告書、によると、有機農業に取り組んでいる農家は全国の総農家数のわずか0.5%の4,000戸と統計上は極めて少ない値であった。

有機農業に取り組んでいる農家数と平均年齢・年齢構成（H22）

* () 内は総農家数に対する割合

全国の総農家数	2,528,000 戸	
有機農業に取り組んでいる農家戸数	12,000 戸	(0.5%)*
有機JASを取得している農家戸数	4,000 戸	(0.2%)*
有機JASを取得していない農家戸数	8,000 戸	(0.3%)*

資料：2010年世界農林業センサス、平成22年度有機農業基礎データ作成事業報告書、表示・規格課調べ

一方で、新規参入者における有機農業等への取り組み状況に目をむけると、平成28年の新規参入者のうち49歳以下の割合が約72%と平成22年に比べて2割近く増加しており、有機農業を志す人たちが増えていることが数字の上からも分かる。

新規参入者における有機農業等への取組状況（H28）

新規参入者数の推移

	新規就農者計（人）		新規参入者（人）	
		うち49歳以下		うち49歳以下
平成22年	54,570	17,970	1,730	940
平成25年	50,810	17,940	2,900	2,050
平成28年	60,150	22,050	3,440	2,470

※新規参入者とは、過去1年間に土地や資金を独自に調達（相続・贈与等を除く）し、新たに農業経営を開始した経営の責任者及び共同経営者

■中山間地域は有機農業に取り組みやすい

中山間地域の多くは、天水や伏流水のような美しい水や空気に恵まれ、冷涼な気温や気候で、周りの森に豊かな生態系が残っているなど、平坦部に比べ有機農業を実践するのに有利な条件が数多くある。なおかつ、中山間地域には集落や農地を守ってくれる後継者を求めている地域が多く、周囲の農家に気兼ねすることなく有機栽培にチャレンジできる場所がたくさん残っている。

本書で取り上げた宮崎県の事例も、移住した集落で唯一の農家になり、荒れ果てていた農地が再生されたことに地域の人たちが喜んでくれたというエピソードを伺った。

中山間地域の小規模な有機農業を持続可能な取り組みに発展させるためには、地域の特徴を活かした地元農家や集落レベルでの活動では限界があるので、地元自治体の「伴走型支援」といった「公助」が今後ますます重要になると思われる。

第5章 中山間地域複合経営の経営戦略

複合経営には様々な形態がある。農産物生産という大枠の中で、複数品目を組み合わせ年間通じて収入を得るような形態や主品目の生産とその主品目の6次化で反当りの単価を高めていく形態。また、農産物生産のみに留まらず、林業のような事業収入や企業からの給与収入を得て複合的な経営体として中山間地域で活躍している形もある。いずれの形にしても、生活を続けていく以上は最低限の収入が必要であり、農産物生産という部分に関しては、前章でも話している通り、量では勝負できないため、質を高めていくことが望まれる。この章では、そんな中山間地域で見事に複合的な経営を続けている実践者の経営戦略について分析を深めていく。

第5章の対象事例マトリクス

事例	地域	農業の方法	販売方法	SNSの活用	経営のポイント	6次化の特徴
1	北海道 T町	有機農業(馬耕)	CSA方式	Facebook Instagram ホームページ	馬耕の農産物のCSA販売や会員制度の創出	馬糞で切り出した材で作る木工品もある
3	岩手県 O町	慣行農業など	クレソンは直売所や直販	なし	取り組みの中で地域の高齢者の活躍の場も創出した	ジビエセットを検討中
4	福島県 F市	慣行農業等	直売所、地元飲食店等への直販、ネット販売	Facebook Instagram Twitter	法人化して誰でも後継者になれる仕組。スマート農機の導入。	味も見た目も個性的なクラフトビール
5	宮城県 K町	植物性堆肥を活用した有機農業	直販、ヴィンテージショップへの出店等	ホームページ	食味を追求した多品目野菜と冬季の酒造蔵人による半農半X	焼き芋を近隣都市のヴィンテージショップで販売
7	長野県 T町	無農薬無肥料栽培の有機農業	直販と地域内店舗(飲食店等)	Facebook Instagram ホームページ	少量多品目野菜の直接販売による価値創造と小規模経営	なし
9	福井県 W町	有機農業等・天日干し、減農薬等	直販+クーポン配布等	Facebook Instagram blog	お客さんとの関係性を大切に築くCSA型経営	直販時のお客さんの要望で餅やボン菓を製造
10	愛知県 S市	慣行農業	系統出荷	Instagram	前職がSEだった奥様のスキルを活かしたスマート農業	なし
11	奈良県 A村	有機農業	マルシェ、直販、道の駅	Instagram	無理をせず楽しみながら農業と林業と観光業との複合経営	米の魅力を伝えるための米粉麺やアイスクリーム
12	兵庫県 T市	有機農業メイン	農泊での提供、直売所出荷など	ホームページ	女性農業士の農家民宿としてリピーターが多い	娘さんたちがスイーツ等の加工品を作る
13	広島県 M市	有機農業	道の駅などふるさと納税	ホームページ	手間がかかる販売を道の駅等へ外部委託し省力化	瓶内発酵ビール
14	山口県 S市	露地栽培	直売+通販+物産館	ホームページ Facebook	第三者承継による初期利益確保と、葡萄の多品種栽培	賞味期限の長いアイスキャンディーのOEM
15	高知県 N町	有機農業	自社サイト+仲卸	ホームページ YouTube Facebook	持たない農業+無借金経営	試行錯誤を繰り返した自家製の生姜シロップ等
16	徳島県 A市	有機農業・米ぬか+有用菌	通販+自社店舗等	ホームページ ブログ Facebook	1反農業+パン+米の委託栽培でレジリエンスのある経営	自分が食べたかった豚パンを開発
17	愛媛県 M市	慣行農業	系統出荷と直販等	Facebook Instagram ホームページ	島の魅力と柑橘類の美味しさを掛け合わせたブランド化	英マーマレードコンテストで入賞。ジュースのOEM
19	福岡県 Y市	山林を活用した慣行農業	部会での出荷、民宿での規格外品の販売	ホームページ Instagram	農家民宿をハブとした地域づくり活動を多機関連携で実施	6次化の法人を立ち上げ、特産の梅等を商品化
23	宮崎県 M町	不耕起で有機JAS	先に実店舗でファン形成し、野菜の定期便契約	ホームページ Facebook Twitter, Instagram	機械に頼らない持たない農業	野菜を購入する顧客限定の「秘密のレストラン」
24	鹿児島県 K市	有機農業	6次化商品の通販など	ホームページ Instagram Facebook	ひとりのできる農業経営の追求	さつまいもペーストやジェラートのOEM

中山間地域ならではの特性を活かす

中山間地は平坦地より標高が高い場所が多く、平野部より気温が低くなる。利用できる面積は平野部よりも狭いが、個人レベルで管理可能になり、小規模ながら無農薬栽培が可能になる。寒暖差や清流、さらには手付かずの原風景までもを活かした中山間地域の有機栽培は、近年高まる食の安全志向に応えられる農業スタイルだ。

メリット

豊かな自然(大気・水・土壌)
生物多様性や豊かな生態系
冷涼な気候
担い手を求めている
大型機械が不要
小規模から始められる
農業と密接な田舎暮らしを楽しめる

機会・チャンス

作物の品質向上
有機農業に取り組みやすい
病害虫被害のリスクが低い
移住しやすく、ライバルが少ない
初期投資を抑えられる
新しいことにチャレンジしやすい
農泊など関連事業を展開しやすい

小規模圃場だからこそ可能なこだわり

事例5（宮城県）の実践者は、土壌改良材として植物性堆肥を選んだ。地域おこし協力隊を経て就農し、落ち葉を活用した植物性堆肥で土壌作りにこだわった結果、えぐみのない野菜栽培に成功していた。

事例16（徳島県）は、有用菌を活用した独自の米ぬか農法で連作障害を乗り越えた。有機農業サポートセンターで学んだ方法に、自分独自の米糠を使った方法を組み合わせ、ナスの連作栽培に成功し、自分独自のやり方に確信が持てたという。

中山間地域は、輪作できる代替地を確保できず、毎年同じ場所で栽培しなければならないという場合が多く、連作障害は起こりうる課題だ。それを打破するため実践者達は様々な工夫を凝らしていた。上の2事例は、腐葉土堆肥を作ったり、米ぬかを撒いて有用菌が活発になる環境を作ったりとそれぞれ手間がかかる方法を選択していたが、それは中山間地の小規模圃場だからこそ可能な手法である。

中山間地域特有の環境だからこそ作ることができる

事例7（長野県）は、標高が高く寒冷な中山間地域で農業を行うために、自分がよいと思った農法を複数組み合わせ輪作地も確保した上で、無農薬・無肥料栽培を行っていた。

事例23（宮崎県）の実践者は、集落に農家がない地区にある畑付き農家住宅を探しあてて移住した。集落に農家が一軒もないというのは農薬飛散や化学肥料の流入のリスクがなくなり、有機農業にとってはかなりのメリットだ。

中山間地域での農業は、低い平均気温や短い日照時間といった気象条件や、イノシシや鹿からの食害など人の手ではコントロールできない不確定要素が大きく影響する。少しでも難易度を下げる



長野県の実践者の野菜セットの例

ためには、自分がめざす農業ができる環境を見つけることが大切だ。この2事例はどちらもこだわりの有機栽培した野菜で複合経営を行っているが、どちらも中山間地域だからこそ自分の望む条件に当てはまる場所が見つかったのだろう。まだまだこのような可能性が中山間地域には眠っている。

消費者の顔が見える経営手法



消費者との顔が見える関係。これは個人商店を経営するものなら当たり前のことだが、農業になると直販等をしなければ、消費者と顔を合わせることはない。

直売などで顔を見せながらの関係を築き、人としての信頼を得ることができれば、消費者は誰が作ったのか心の中で思い浮かべ、その農産物は「〇〇さんの作った作物」という特別な価値が生まれる。

そして農作物の味だったり、その栽培過程だったり、生産者のライフスタイルそのものが付加価値を持ち、どれか一つでもフックすれば、消費者はその農家のファンになり、経営上、重要なリピーターとなり得る。

対面販売にこだわる

事例9（福井県）は、就農して20年のベテラン農家だが、栽培しているお米は基本的に直販だ。マルシェなどでの対面販売を行った2007年頃は、天日干しの有機栽培米を農家が直販することが珍しく、試食や送料無料券の配布など営業努力を重ねて徐々にリピーターを獲得。当時はSNSが普及しておらず、ブログも活用してファンを増やしていった。

事例11（奈良県）は、移住のきっかけになったマルシェの顧客を大切にしていた。毎週金曜日開催で8年ほど続くこのマルシェは、県内外からリピーターが訪れ、毎日食べるオーガニック製品をまとめ買いに来る場所になっている。この実践者がマルシェでれんこんの食べ方を語る様子に、来場者はつい立ち止まってしまうほど。商品や生産者の魅力が消費者にダイレクトに伝わるのは対面販売ならではの。一度顔を合わせると、SNSを通じても心の通ったやり取りになるので、対面販売はリピーター形成のための大切な要素である。



仲間と会える楽しみもあるマルシェ

付き合いの長いファンを作る

事例14（山口県）は、消費者が飽きないように40種類の葡萄を栽培し定期的に品種の見直しを図り、ここに来なければ味わえない「感動」とは何かを絶えず研究していた。葡萄と一緒に季節や風景を売っているという実践者の想いは、リピーターには毎回違う品種を案内するといった新しい価値の提供など随所に現れていた。携帯の電波も届かない果樹園まで来てくれる消費者は、遠いからこそワクワクするという。「毎年会っていると親近感がわいて親戚のような感覚になる。」実践者の人柄がリピーター形成の要因になっていた。

事例23（宮崎県）は、無名のオーナーがいきなり田舎でレストランを開業しても集客できないと考え、まずは市街地で店を構え、常連客を作ってから移転しようという戦略的だった。順調に固定客を増やし、コロナを機に山間部の農家住宅へ移住。家の畑で野菜の有機栽培を開始し、レストラン時代の顧客向けに野菜の定期販売を行い、その契約者限定で会員制レストランを営業するという独自戦略にファンも多い。

これらのように、ファンから飽きられない戦略形成やファンとの交流もリピーター獲得には大切な要素だ。商品だけでなく、生産者との交流そのものが魅力になったり、生産者から普段購入している野菜を目の前で調理して食べられる機会をつくるなど、商品のやり取り以外の魅力は生産者の個性の数だけ様々な方法を編み出せるはずだ。



心地よい木陰の銀杏の木

適正規模での経営

経営的な視点、現状への満足度という視点で敢えて規模拡大をしない戦略もある。例えば有機農業をする場合、慣行農業に比べると手間暇は何倍にもなることが多い。また中山間地域の特有の地形として、効率よく農業を行えるような整備された土地は少なく、規模拡大を目指してしまうと個人や夫婦だけでは労働力が足りなくなることが多い。人を雇用する手法もあるが、元々広くはない面積でやりくりしているため、雇った人の人件費を出すほどの収益を出すには、簡単な工夫だけでは補填できないことが多い。圃場が分散すれば分散するほど移動にかかる経費や時間がかかり、実働時間が少なくなってしまうことも問題だ。上記した通り理想的な圃場が多いわけでもないため、規模拡大へのハードルは高いものと考えられる。では今回の実践者達はどのような複合経営を行っているのか紐といてみよう。

無理をしない経営体

事例3（岩手県）は、親が離農するタイミングで農業を継承した地域の主婦が、震災からの復興のために自分たちでできることを模索し、5万円ずつ出資してクレソン栽培をスタートさせた。農地を開拓する際も、水害で圃場の法面が壊れたときも損得抜きで自分たちで行った。

事例7（長野県）は、むやみに規模拡大をしないやり方で経営を安定させている。無農薬無肥料栽培で収量を増やそうとするなら、作付面積を拡大する必要があるが、手間がかかるので人を増やす必要が出てくる。しかし人を雇用すると冬場の仕事を創出したり、組織としてやるべき仕事が増えて、損益分岐点がかなり上がってしまい、そこに到達できなければ、結果的に仕事が増えてしまう。

事例12（兵庫県）は、自分が農業を長く楽しく続けられるように体調と相談しながら複合経営を行っている。以前は150種類もの野菜を少量多品目栽培していたが、年齢が上がるにつれ無理が利かなくなってきたため作付けの種類を減らし、農泊の予約も農業に支障が出ない範囲で調整して

受けるようにしていた。

事例13（広島県）は、手がかかる通販をやめて道の駅などの委託販売を活用して、省力化を果たしている。農業にかかる時間を確保したいと、自社商品の販売ルートを道の駅などの直売所とふるさと納税に絞った。手数料を払っても販売から代金回収まで全て代行してくれるのは、ワンオペの実践者にとっては有り難いとのことだ

これら4つの事例のポイントは、無理をしないこと。中山間地域であれば、平坦地とは違う考え方をする必要が出てくる。一般論では手数料のかかる委託販売ではなく直販を薦める書物が多いが、今回の調査で明らかになったのは、「セオリーが当てはまらない」ケースが中山間地域の農業経営には多々あるということ。それぞれの地域独特の慣習や地域特性、実践者の置かれている状況に応じて、一般的な価値観に囚われずに、持続可能な方法を探ることが、農業経営を長く継続していく秘訣である。

6次化（ポジションを見極めて市場を狙う）

農産品の6次化が高付加価値化の代名詞のようになって久しいが、全国各地の直売所や道の駅で似たような商品を見かけたことはないだろうか？同じような作物であれば、加工の方法も自ずと似てくるので、差別化が非常に難しいのが6次化である。

しかし、アイデア次第ではニッチな市場でシェアを獲得している事例が今回の調査でも確認された。大きなマーケットは大手企業や有名企業の独壇場だが、個人経営の多い中山間地域の複合経営ならでは事例もあった。

地域にないものを作る

事例4（福島県）は、クラフトビールと農業の複合経営だ。福島県は日本酒文化が根強い地域。「復興支援として買って下さい」というアピールは表に出さず、品質で選ばれるビールをめざして東京の醸造家に弟子入り。パッケージにもこだわり、一度飲んだら忘れられないビールを完成させた。日本酒の米どころで日本酒を造るという発想ではなく、地域にないものを商品化して見事にヒットさせた好事例だ。

事例16（徳島県）は、米の消費拡大のために米粉パンをヒットさせた。移住した地域にパン屋がないことから、自宅の一角にパン屋を開業。おいしいと評判になり、周辺の道路が渋滞するほどの人気店になった。地域に不足している社会資源をリサーチして、地域ニーズにマッチする商品作りで成功した事例である。

これらのように地域にないものを作るというのは6次化において、競合する製品がないことから、シェアを一気に獲得できる可能性や話題性に富んでいる戦略である。商品や地域の商圈を客観的に分析し、未開発のジャンルを開拓していくことでどちらも見事成功を収めている。



YellowBeerWorksでは握りたてのアツアツおにぎりクラフトビールが楽しめる。お酒に弱い方でも気軽に飲めるグラス販売もある。

既存商品でもニーズがある

事例17（愛媛県）は、柑橘の魅力を知ってもらうためにジャムやジュースの6次化に力を入れ、初出品したマーマレードの大会で銀賞を受賞したお陰で、注文や問合せが増加した。製造許可の兼ね合いでジュースに比べて参入しやすいジャムは、既に市場にたくさんの製品が出回っているが、味の差別化で見事成功した事例である。



受賞して人気が出たマーマレードたち

事例15（高知県）も既存の生姜シロップとの差別化で成功した。冷え性に効く、ダイエットによいと人気の生姜は、現在第3次ブーム。清涼飲料水の製造許可のいないシロップは、多くの人が取り組んでいる6次化だ。偶然できあがった発酵シロップがバイヤーの目にとまり、「今まで飲んだ中で一番おいしい！」と言わしめるほど。試作品の味に満足していなかった実践者だが、自分が求めているものではないと切り捨てずに違う視点でとらえ直した結果、外部からの評価につながっていった。



発酵生姜シロップのソーダ割りなど飲み方の提案も必要だ

既に市場に出回っているジャンルへの後発参入は無謀だと思われるかも知れないが、コンテスト受賞やメディア取材などがあれば、大手のように資本をかけなくてもブレイクする可能性がある。また人それぞれ味の好みがあるので、ターゲットを絞ればニッチな層に刺さる商品に仕上がることもある。商品としての可能性を感じたときは、自分で判断せず、実際にマーケットに出して判断を委ねるのも戦略として有効である。

小ロット&長期保存で商品化

事例14（山口）は、夏場の観光農園の来場者向けにアイスキャンディーをOEM（※注1）している。葡萄の品種ごとに異なるフレーバーになっており、アイスでも葡萄の味比べが楽しめる商品にしていることと実践者が考案した。カップアイスの方が高級感があるが、長方形の棒状の方が箱に詰めたときに数が多く入り、保管場所もとらないという計算の上での商品づくりは、コスト低減戦略として非常に有効である。

事例24（鹿児島県）のさつまいもジェラートのOEMは、今のさつまいもブームが抹茶のようにある一定の固定客が形成されることを見越した戦略だ。外資系コーヒーチェーンのさつまいもフラペチーノの甘藷の含有率を超える濃厚な味のジェラートは、パッケージデザインで高級感を出して、これからインバウンド向けのリゾート会社やホテルなどに売り込みをかけようとしている。またリスク分散のために小ロットで製造してくれる委託先を探し、まず第1回目のロットを売り切ったら、量を増やして増産するという安全マージンを確保した無理のない6次化を行っている事例である。



さつまいもの風味が濃厚なジェラート

※注1：OEMとは、企業が委託者のブランドで販売するという条件で、製品を受託生産するという意味の産業用語。農業者が他企業へ生産委託することで、設備投資や生産コストを節減できるメリットがある。

●ピックアップ事例 農山漁村発イノベーションサポートセンター等の活用

個人経営の農家が6次化にチャレンジしたいと思っても、商品開発の設備もない中、どこから着手してよいか分からないという意見をよく聞きます。そんな時に活用できるのが、6次産業化サポートセンターです。このセンターでは、6次産業化等に取り組む農林漁業者や民間事業者等に対し、専門家を派遣して経営改善戦略の作成及び実行を支援するとともに、六次産業化・地産地消法に基づく事業計画の認定申請から認定後のフォローアップまでを一貫してサポートしてくれます。

また、具体的に商品開発からOEMまでを一手に受けてくれる企業をお探しの場合、職彩工房たくみ（福岡県）のようなところを探してみてもいかがでしょうか？この会社では農水産品加工のコンサルティングから、清涼飲料水、ソース類、惣菜類の試作・受託加工までワンストップで対応しており、「だれでも起業できる農産加工実践ガイド」という書籍も出版しています。



農業とマルチワークの関係性

農業は作付けしたものが現金に変わるまで、とても時間のかかる職業だ。就農して初めて作付けしたならば、葉物でも数ヶ月、米であれば1年弱は無収入で過ごすことになる。

兼業や農業外収入でいくつかの収入源を確保することは、経営的にも安全で精神的に安心なスタイルだ。そして作物栽培だけでなくいくつかの仕事を持つというのは気分転換にもなり、人との出会いも生まれ、様々なメリットをもたらしている事が分かった。

農業+林業

事例1（北海道）は、馬を使って木を運び出す馬搬という珍しい林業と農業の複合経営だ。馬搬は木を切り出すための作業道を作る必要がないため、小規模な伐採には特に有効だ。要望があれば馬と共に現場に赴き、木を切り、馬で搬出する。馬搬で切りだした白樺で木彫りの馬や器を作り、商品としても販売している。

事例11（奈良県）の実践者は、田舎で子育てをしたくて移住を果たし、最初に始めた仕事が林業の下草刈りだった。そこから林業技術を身につけ、棚田米の栽培を種とした複合経営を行っているが、今でも地域住民から依頼を受ければ、仲間とチームを組んで伐採に出かけるというスタイルで複合経営にうまく林業を取り入れている事例だ。

大雨で家の裏山で土砂崩れが発生して、自ら高所伐採したのは広島県の



木彫りの馬(花雪)



北海道での馬搬の様子

実践者だが、農業と林業の親和性は高く、中山間地域では林業技術が役に立つことが多い。露地栽培の農閑期である冬場にも、林業ならば植林作業がある。自身のスケジュールとうまく組み合わせることができれば、自伐型林業は実践しやすいリスクヘッジの方法である。

農業+事業収入

事例13（広島県）の実践者は、簡易郵便局に勤務しながら兼業農家。安定した給与収入というメリットを活かし、県内のこだわり生産者を紹介する本の出版プロジェクトでリーダーとして大活躍。この簡易局との兼業農家というメソッドにならって、他地域で簡易局+農業を実現した仲間も生まれており、中山間地域の地域住民にとっても通信と金融のインフラが存続するメリットがうまれる複合経営である。

この実践者は、就農直後はお好み焼きの需要を見越してキャベツを栽培したが、売上が売上が上げられず苦肉の策で簡易局で働くようになった。その収入のお陰で、結婚を考えることができたそうだ。



勤務している簡易郵便局

事例19（福岡県）は6次化だけでなく、農泊に観光農園と複数の小商いの複合経営でリスクを分散していた。この実践者は地域商社の支援を受けて、6次化商品を開発する「山の神工房」を起業し、地域の文化財保護活動では視察者に昼食を提供するなど充実した日々を送っている。最近ではグリーンツーリズム団体と連携して村暮らしインターンを受け入れて、交流人口の増加にも貢献している。コロナの影響で民泊の予約がゼロになっても、農業を基本としていたので生活が苦しくなることはなく、宿泊所があるから農作業を長期で手伝いに来てくれる人が泊まる場所があるなど、収入以外にもメリットが大きい。



事例19(福岡県) 大道谷の里の外観
ホームページやInstagramの管理は娘さんが行う

農業インフルエンサー

事例23（宮崎県）は、有機JAS検査員やSNSインフルエンサーとしての農外収入を得ている。

実践者はこれまで、農業の法制度から加工品の裏側まで農産品が消費者の口に入るまでのあらゆる過程に関わったという職歴の持ち主。その経験と不耕起栽培の野菜のおいしさが実績となり、インフルエンサーとして情報発信の依頼も来るようになった。農業にまつわる自分の特技を複数持つことで、リスク分散にも役立っている事例であった。

事例16（徳島県）は地元ラジオ局のパーソナリティとして夫婦で出演する個性派。移住してすぐ地域ニーズに対応するべく学童を立ち上げ、1反農業で野菜の定期販売を開始、その後米粉パンの店をヒットさせ、地域の米農家を巻き込んで無農薬栽培米をブランディングするなど、多彩な実績が評価され、農水省の「ディスカバー農山漁村の宝」特別賞を受賞。他の市町村から移住してくれな

いかとオファーが来るほど。人としての魅力と夫婦の掛け合いが面白いと定期的に出演することになったという。

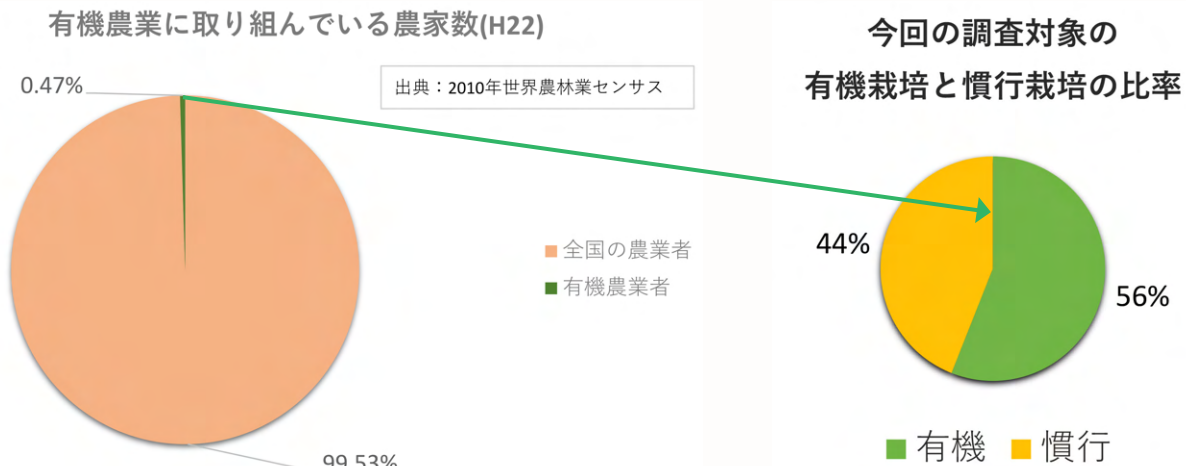
これらの実践者のように、農業経験だけでなく、それまでの社会人経験や学んできたことが評価されて、農業系インフルエンサーとして活躍する場合もある。いきなりSNSインフルエンサーになるのは難易度が高いが、農業者自らが現場からの生の情報を発信し続けることは、既存のマスメディアやバイヤーからのオファーが増える可能性もあり、時間的に余裕があるなら積極的に運用すべきだ。

自分の実践をメディアを通してうまく他者に伝えるということは、商品の広報宣伝だけではなく、自分自身や複合経営全体のPRにもつながるので、臆することなくチャレンジするのがよいだろう。



ラジオ局のスタジオにて

本調査で有機農業に取り組んでいる農家数

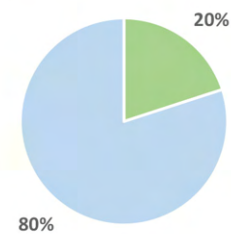


上のグラフから分かるように、全国的な統計によれば、有機農業に取り組んでいる農家数は非常に少ない。しかし、今回の調査では有機栽培に取り組んでいる実践者が半数を超えるのは特徴的である。

中山間地域の特性を活かし、狭いながらも複数の圃場を活用して輪作する方法や、自分の思い描いている理想の農業を追求するなどの事例がみられた。今回の実践者の中には、有機農業サポートセンターなどで基礎を学んだ後に、独学で身につけた方法を組み合わせた独自の理論を実践して収量を確保している事例もあった。中山間地域は有機農業の実践の場として可能性のある場所ではないだろうか？

本調査で林業に関わりのある農家数

今回の調査で林業に関わりのある事例の割合



■ 林業に関わりがある ■ 林業への関わりなし

農業収入におけるリスク分散を問題として質問した場合、「都市型農業に近い平坦地であれば、副収入を得るために地場産業で働く」といった回答が多数派だと推測されるが、中山間地域であれば都市部とは違った仕事を選択できる。今回の調査では、移住して最初にはじめた仕事は林業だった奈良県の事例や、現金収入確保の手段として林業している北海道の事例など、農業と親和性の高い林業を兼業にしている事例があった。また果樹園を整備するために山を伐採して開墾した高知県の実践者や土砂崩れの被害の修復のために高所伐採の技術を身につけた広島県の実践者がいるように、中山間地域で暮らすためにも林業技術を学ぶことは非常に有益である。

■ 総括

先見の明をもって、無理な規模拡大をせず、その土地の特性を最大限活用し、自分の力量にあった複合経営を行うことが、中山間地域での経営戦略の要である。

中山間地域の大規模化できない農地、平均気温が低い、近隣と遠いに行った一見不利な条件をポジティブに捉え直して、小規模だからこそできる農法でこだわりの高付加価値化を目指した農業経営を行うことが先ず基本だ。

小規模だから、人を雇用せずに自分たちだけでスタートできるのもメリットだ。いきなり法人化せず、個人で初めて徐々にステップアップするのも目標を立てやすく、将来設計としても有効だ。

作物栽培にこだわったならば、次は販売にこだわろう。対面販売で手間暇かけて育てた商品の良さをアピールしてファンを生み出し、農園に来ていただいたり商品以外の付加価値を消費者に伝えよう。商品がおいしくて農園に来てみたら、その土地の持つ魅力や生産者のライフスタイルそのものが消費者に刺さるコンテンツになるかも知れない。もしかしたら、それが交流人口の増加に貢献し、新たな移住者が増えて地域活性化につながる可能性も大いにあるだろう。

未開発なジャンルを開拓していくのは一般の商品開発と同じプロセスだが、胸をはって販売できる農作物ならば、6次化したときに優れたプロダクトに変身する可能性がぐっと上がる。自分一人で判断できないときは周囲にジャッジを委ねるのも有効である。

中山間地域で複合経営を実践して行くには、自分たちだけの殻に閉じこもっているだけでは、限界がある。忙しくて旅行にも行けず、人に会えないなら、自分で農泊をはじめるという手もある。いろいろな人と会うことで、新しいアイデアが生まれ、物事が加速した事例が今回いくつもあった。自然だけでなく人の声に耳を傾け、常に経営戦略の解像度を高めていけば、成功率はぐっと上がるだろう。

●ピックアップ事例 人とのご縁

今回の調査で地域住民の人たちが歓迎する人の傾向として、「地域の行事への参加や自治会や消防団活動へ参加する協調性があり、地域の自然環境を尊重できる心があり、仕事や特技を持っている方」がうまく地域に溶け込んでいる傾向が読み取れました。では、どのような出会いやつながりが移住や就農を成功させたのでしょうか？

メンターとの出会い

事例1の北海道の鈴木さんは馬耕の師匠がいて夢が叶いました。馬を手に入れることができて、馬耕を行うにはその為の調教が必要です。鈴木さんは日本で数少ない馬耕実践者の中でも「一般社団法人馬搬振興会」の代表理事である岩間さんに調教を依頼することができました。

岩間さんは馬と人がともに働く機会を増やすため、西アフリカでの馬耕指導をはじめ、畜力活用技術指導で国際貢献している人物。この岩間さんのような技術の伝承者がいなければ、馬耕という技術は既にこの世の中から消滅していた恐れもある貴重な文化でした。

事例20の熊本県の橋本さんは休暇を利用して訪れた南阿蘇村で出会った大津愛梨さんが可能性の扉を開く鍵でした。大津さんは全国の農家の嫁をつなぐ団体「NPO 法人田舎のヒロインズ」代表として、女性農家が農作物だけでなくエネルギーも作り、風景を守り、次世代を育て、農村文化を継承していく役割があるという理念の下、田んぼファッションショーやオンラインファームツアー、「耕す女」の出版など女性農業者の活躍が世に広まるようにと近年尽力してきた人物です。橋本さんは、農業も子育ても目一杯楽しんでいる大津さんの暮らしぶりを肌で感じて、「自分の理想とする生き方をしている人はこの人だ！」と直感し、大津さんのいる村に単身移住して農業の世界に飛びこみ、おみそ汁の朝カフェを成功させました。



大津さんたちが出版した「耕す女」インプレス R&D

経験や特技を地域のために活かす

事例6の千葉県の畑中さんは、就農後も地域住民からのデザインの依頼を受けることで地域に貢献できたそうです。地元の由緒ある寺院のパンフレットや地域のお祭りのポスターデザイン、大山千枚田保存会の機関誌の制作など、地域の人たちからの依頼に応じてそのスキルを遺憾なく発揮していました。その仕事のお陰で普段つき合いのなかった人たちとも接点が増え、地域からの信頼は厚くなるばかり。また奥様の焼くパンなどの加工品を販売している直売所のオープン日は地域の人にとって楽しみの日。森のようちえんの親子が散歩の途中に立ち寄り、直売所でおやつを買うのが風景の一部になっていました。



おいしくて腹持ちのよいベーグル

事例14の山口県の田中さんは、クリークのある地域で育っており、大学の

研究は水路やそこに生きる生きものたち。その研究のために身につけた特技が投網の技術でした。移住して就農後しばらく経ってから、出荷する魚を捕まえてほしいと投網が打てる人を探していた淡水魚養殖業者に頼まれ、YouTube で復習して見事投網を打って出荷作業を手伝ったそうです。

これらのように、地方で暮らすときには前職のスキルが生きることが多々あります。無駄な経験なんて何一つないので、誰かのために役立てられたらいいですね。

偶然の出会い

今回の調査では、震災をきっかけにした移住が3事例ほど確認されました。

大災害はそれまでの価値観を簡単に破壊し、生き方を見つめ直す契機になり、物質や貨幣を中心とした経済の脆弱性を浮き彫りにします。

そのような暮らしに違和感を感じた人たちの移住や就農が全国で確認されており、そのような震災移住者を中心に取材した書籍も発刊されていました。

また震災をきっかけに新たな出会いがいくつも生まれていました。

事例3の岩手県のクレソンヌは、震災後に暇を持てあましてお年寄りの活躍の場と復興のために自分たちができることを模索していたところ、復興支援団体のNPO法人遠野まごころネットワークから紹介でクレソン栽培をはじめました。

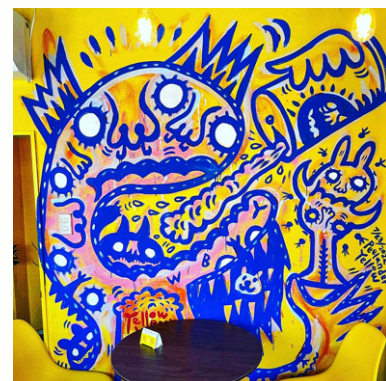
事例4のカトウファームの加藤さんも、復興支援団体「一般社団法人東の食の会」とのご縁ができてから、あちこちで福島の話をする機会を得て、人脈が一気に広がったそうです。そして会う人に自分の話を忘れないでもらいたいと黄色いつなぎを着て登壇するようにしました。

すると、ある人に「もっと黄色い人がいるよ」とアメリカに住むアーティスト「ピーランダー・イエロー」氏の事を教えてもらい、直接連絡を取ったところクラフトビールのデザイナー一式を依頼することが実現し、これまで見たこともないポップなデザインのビールが完成しました。

ビールそのものも、何度かチャレンジしてみましたがしばらくの間はうまくいきませんでした。

しかし、偶然、別の農園と間違えて家にやって来た若者から、「クラフトビールなら東京のライオットが一番おいしい」と聞かされ、SNSのメッセージでその醸造家に思いの丈を伝えたら、あっさり弟子入りを認められ、念願のクラフトビールが完成したのです。

新規作物にしる、新事業にしる、この偶然の出会いがきっかけとなり一気に物事が進む経験を、誰しも1度は経験したことがあるのではないのでしょうか？だからこそ、人との出会いを大切に思う気持ちを忘れてはならないのでしょうか。そのマインドはどこで暮らすにしても大切なことなのかも知れません。



ピーランダーさん直筆のドローイング

中山間地域の複合経営に関する事例調査 マトリクス

事例	地域	就農の種類	就農の種類	経営体	マンパワー	家族の役割	住まい	農地の探し方	農地の契約	農地取得までの期間	栽培面積
1	北海道 T町	理想的な環境を探して 移住就農	2回目の1ターン	家族経営	夫妻+研修生2名	夫婦ともに農業	農地と一緒に 賃貸	友人の伝手。 地域住民からの提案	借地	1年未満	1.6ha
2	北海道 K町	先代からの農業を継承	自家就農	家族経営	夫妻	夫婦ともに農業	自己所有	祖父が入植して開拓	所有	—	33ha
3	岩手県 O町	高齢の親世代の農業を 継承するため	Uターン (通い農家)	生産組合 的経営	親族4名	それぞれのパート ナーは別の仕事	自宅から通う	自分たちで自力で探 して開墾した	借地	1年未満	47a
4	福島県 F市	夫婦で脱サラを検討	Uターン	企業経営	夫妻+常勤3名+ 非常勤3名	本人:店舗+醸造 夫:農業+経営	自己所有	親族からの継承+離 農者からの請負	親族所有+ 請負	約半年	72ha
5	宮城県 K町	食のもののづくりに興味 を持ったため	地域おこし協力隊	個人経営	自身	本人のみ	自己所有	研修先の紹介	借地	3年	1.3ha
6	千葉県 K市	棚田の風景に魅せられ て移住後に就農	1ターン (東京から)	家族経営	夫妻	夫:農業担当 妻:直売所担当	移住時に建設	地域住民から提案が ある	借地	2年	1ha
7	長野県 T町	塩尻市へ帰郷し、農地 を紹介された	地域おこし協力隊	家族経営	夫妻	夫:農業 妻:事務	自己所有	町会議員の斡旋	借地	3年	1.2ha
8	長野県 U市	農業がしたくて移住	1ターン (東京から)	企業経営	本人+常勤1名+ 非常勤6名	本人のみ	自己所有	地域内の紹介等	所有・借地	移住後 すぐ	13ha
9	福井県 W町	田舎暮らしがたくて 研修生に	農業研修より就農	家族経営	夫妻、時々地域の 仲間	妻:団体職員	借地	組合長より購入	本人所有+ 借地	2年	12ha
10	愛知県 S市	夫の勤務先経営者の 代替わりに伴い	移住就農	家族経営	夫妻	夫婦ともに農業	所有	地域内の紹介等	借地	1年	20a
11	奈良県 A村	農村で子育てをするた めに移住後、就農	海外から1ターン	個人経営	本人	妻:別の個人事業	賃貸	地域住民からの紹介	借地	2年	1.6ha
12	兵庫県 T市	夫の民宿経営を支える ためUターン	Uターン	家族経営	夫妻+娘(カフェ)	娘が新規就農し継承	親族から譲渡	父から相続	本人所有	2年	1.3ha
13	広島県 M市	親族の農地を守るため	Uターン	個人経営	本人	本人が郵便局と兼業	親族から相続	親族から相続	本人所有	半年	1.3ha
14	山口県 S市	農業がしたいという 思いで脱サラ就農	1ターン (福岡から)	家族経営	夫妻+非常勤1名	夫婦ともに農業	市役所の紹介 で賃貸	第三者承継にて取得	本人所有	1年	1.6ha
15	高知県 N町	震災移住後に、農業パ イトを経て就農	1ターン (東京から)	個人経営	本人+研修生2名	本人が農業&加工	賃貸後に購入	地主にお願いして賃 貸借後に開墾する等	借地利用後 に購入	1年半	70a
16	徳島県 A市	震災移住後に就農	1ターン (神奈川から)	家族経営	夫妻	本人:農業 妻:製パン業	借家	農地付きの農家住宅 を地域の人と探した	栽培委託+ 本人所有	今の場所 は5年目に	10a
17	愛媛県 M市	農業に可能性を感じて 帰国後に就農	移住就農	家族経営	夫妻	妻は加工と販売	賃貸のちに購 入	農業委員会や空き家 バンクの紹介	借地→所有	1年	90a
18	愛媛県 S市	先代からの農業を継承	自家就農	家族経営	本人+父母+非常 勤5名	本人と父が生産担当	自己所有	継承	所有	—	50a
19	福岡県 Y市	夫の農業を手伝うため	妻:地元出身 夫:Uターン	家族経営	夫妻+娘+研修生	夫妻+研修生:農業 娘:農泊	親族から承継	祖父から相続	本人所有	半年未満	2ha
20	熊本県 M村	日本食に興味があり お試し移住し就農	1ターン(東京から)	個人経営	本人	本人:栽培~加工ま で	賃貸	店舗に付随する農地 を無償利用	借地	1年	90a
21	熊本県 M村	農業がしたくて移住 し、その後就農	1ターン (神奈川県から)	個人経営	夫妻	夫婦で農業&加工	賃貸	地元の友人知人の伝 手	借地	4年	1.5ha
22	熊本県 N町	先代からの農業を継承	自家就農	家族経営	夫妻+息子	全員で分担して農業	自己所有	親からの相続	所有	—	6.6ha
23	宮崎県 M町	脱サラし移住後、就農	Uターン後に1ター ン	個人経営	本人	妻は外で働く	移住時に購入	畑付きの農家住宅を 探して購入	本人所有	1年未満	10a
24	鹿児島県 K市	祖父の農業を継承した いとUターン	Uターン (東京から)	個人経営	本人	妻は外で働く	賃貸	祖父の農地を賃貸借	借地	1年半	50a
25	沖縄県 N市	転地療法的に以前住ん だ沖縄へ移住	移住就農	家族経営	夫妻、非常勤2名	妻は経理事務担当	自己所有	遊休地を自ら探して 地主と交渉した	借地	1年	2.5ha

栽培作物	農業経験	田舎暮らし経験	役だった経験	農業の方法	販売方法	SNS活用	経営ポイント	6次化
水稲、麦、大豆、小豆	前回の移住で自給農	高知で経験あり	高知の移住で農林業にふれることができた	有機農業(馬耕)	CSA方式	Facebook、Instagram	馬耕の農産物のCSA販売や会員制度の創出	馬糞で切り出した材で作る木工品もある
甜菜、小麦、馬鈴薯、玉ねぎ等	農業系大学卒	地元出身	オホーツクものづくり・ビジネス地域創生塾	慣行農業等	系統出荷等	—	畑作三品や玉ねぎを中心に、カフェ運営等を楽しむ	地産地消ランチボックスやカフェのメニュー
水稲、花卉、クレソン	実家は農家	幼少期に過ごした	親の作業を見て育った。	慣行農業など	クレソンは直売所や直販	なし	取り組みの中で地域の高齢者の活躍の場も創出した	ジビエセットを検討中
水稲、麦、ホップ、トウモロコシ等	未経験	実家は農家	就農後2年間ほど有償で技術指導を受けた	慣行農業等	直売所、地元飲食店・保育園等	Facebook、Instagram等	法人化して誰でも後継者になれる仕組みづくり	味も見た目も個性的なクラフトビール
トマト、ニンジン、レタス、芋類等	地域おこし協力隊	未経験	協力隊の研修やネットとSNSの情報	有機農業・植物性堆肥の活用	直販等	ホームページ	多品目野菜と冬季の酒造蔵人による半農半X	焼き芋を近隣都市の知人の店先で販売
水稲、麦、もち米	未経験	未経験	地域の農家がメンターの指導者になる	有機農業	直売所+ポップアップストア	Instagram	水稲栽培を中心に直売所運営とデザイン業との両立	パンやグラノーラ、カレーの出張シェフ
野菜(約70種)、雑穀、小麦等	地域おこし協力隊	未経験	地域おこし協力隊の研修と独学	有機農業・無農薬無肥料栽培	直販と地域内店舗(飲食店等)	Facebook Instagram	少量多品目野菜の直販と適正な規模での経営	なし
水稲、大豆、そば、野菜、果物等	未経験	未経験	協力隊で出会った農業者や専門家との人脈	慣行農業減農薬栽培	スーパー、生協、ネット販売	Instagram Twitter, note	半農半Xから始め時間をかけて構築した恒常的経営	なし
水稲	農業系サークルで活動	未経験	サークルやかみなか農家舎での農業研修	有機農業・天日干し・減農薬等	直販+クーポン配布等	Facebook Instagram, blog	お客さんとの関係性を大切に築くCSA型経営	直販時のお客さんの要望で餅やボン菓を製造
トマト、苺	未経験	未経験	夫:ものづくりの技術妻:元SEの分析スキル	慣行農業	系統出荷	Instagram	前職を活かしてICTを活用したスマート農業	なし
水稲、れんこん、まこも	WWOOF	WWOOF	WWOOFを活用して海外の農場で働いた経験	有機農業	マルシェ、直販、道の駅	Instagram	無理をせず楽しみながら農業と2つのXとの複合経営	米粉麺やアイスクリーム
水稲、黒大豆、西洋野菜等110種	未経験	地元出身	栄養士の資格水の研究の経験など	有機農業メイン	農泊での提供、直売所出荷など	ホームページ	女性農業士の農家民宿としてリピーターが多い	娘さんがスイーツ等の加工品を作る
水稲、麦	未経験	営業職で農村を回った	高所伐採のスキル林業チームにも所属	有機農業	道の駅+ふるさと納税	ホームページ	手間がかかる販売面を外部委託し省力化	瓶内発酵ビール
葡萄20種以上	農業系大学院卒	祖父母の実家は田舎	大学や公務員時代に学んだ知識や経験	露地栽培	直売+通販+物産館	ホームページ Facebook	第三者承継による初期利益確保と、葡萄の多品種栽培	賞味期限の長いアイスキャンディーをOEM
生姜、柑橘	未経験	帰省先の田舎	複数の農家バイト篤農家にコンサル依頼	有機農業	自社サイト+仲卸	ホームページ YouTubeなど	持たない農業+無借金経営	試行錯誤を繰り返した自家製の生姜シロップ等
水稲、野菜	未経験	未経験	造船所での偽装の仕事DIYスキル	有機農業・米ぬか+有用菌	通販+自社店舗等	ホームページ blog, Facebook	1反農業+パン+米の委託でレジリエンスのある経営	自分が食べたかった豚パンを開発
みかん、伊予柑等の柑橘類	農業系大学卒	未経験	収穫アルバイトや青年海外協力隊の経験	慣行農業	系統出荷と直販等	Facebook Instagram	柑橘類のおいしさを引出しブランド化	英国のマーマレードコンテストで入賞歴あり
いちご・ぶどう	実家	地元出身	自身の教員経験や農業高校教員の兄の存在	ICTを活用した慣行農業	観光農園の直売のみ	Facebook Instagram	苺とシャインマスカットによる通年型の観光農園	いちごソフトクリーム
キウイ、筍、みかん等	農業高校卒	地元出身	地域づくりの活動への参加やバンド活動	山林を活用した慣行農業	部会での出荷、規格外品の販売	ホームページ	農家民宿をハブとした地域づくり活動	法人設立し、地域の農産物を6次化
大豆、露地野菜	未経験	未経験	様々な規模・種類の農家でアルバイト	有機農業	自家製味噌をみそ汁として販売	Facebook Instagram	味噌の価値を創造するためのカフェ運営	味噌の魅力を高めるサイドメニューやグッズ販売
大豆、米、麦、玉葱	農業系大学卒	アフリカでの活動歴	青年海外協力隊や環境系NPOでの経験	有機農業	直販、加工品は食材店等へ卸す	Facebook	味噌の価値創造を追求するための有機原料生産	こだわりの味噌づくりが都市生活者にヒット
葉たばこ、水稲、いちご、甘藷等	農業高校卒	地元出身	子どもの頃から手伝い。妻の実家も農家。	慣行農業露地・施設栽培	系統出荷+仲卸+ふるさと納税	なし	継承した煙草を維持しながら生産品目を慎重に追加	棒餃子の試作など
露地野菜	農業系大学卒	未経験	有機JAS検査員。就農前から露地栽培を実践	不耕起栽培有機JAS認定	実店舗でファン形成、定期便	Facebook Instagram Twitter	機械に頼らない持たない農業	野菜を購入する顧客限定の「秘密のレストラン」
甘藷	農業系大学卒	祖父母の故郷での経験	教科書や専門書、ネットの情報を活用して独学	有機農業	6次化商品の通販など	Facebook Instagram	ひとりのできる農業経営の追求	ペーストや味の濃いジェラートのOEM
バナナ、かぼちゃ、スイートコーン等	未経験	沖縄移住歴あり	大工の経験や空港勤務時に取得した大型免許	慣行農業露地栽培	県外の生協など	LINE Instagram	適地適作を基本に栽培	バナナジュースや野菜ジュースを検討中

おわりに

これまで地域を支えてきた団塊の世代から上の働き手がいよいよ引退する時期に来てしまい、日本の中山間地域は、今、大きな転換期を迎えている。このままでは、地域の働き手がいなくなるだけでなく、人口が減ってしまえば、既存の仕組みで集落を維持することが不可能な局面を迎えてしまった。

一方、東日本大震災以降、災害ボランティア等で地方の良さを知った若者がそのまま定住したり、地域おこし協力隊の制度を利用して地方移住を果たし、任期明けに起業する例が増えるなど、明るい話題も聞こえてくるようになった。

「馬鹿者、よそ者、若者」といった若い世代が地方へ移住して農林業に就いたり、社会起業家として地域課題を解決する新しいビジネスを創出する人材も増えてきているが、これから中山間地域の農業経営を持続可能なものにするには、そんな地域貢献をしたいという思い溢れる外部人材が必要だろう。

今回の調査先では、「人と人が交わる物語」をたくさん伺った。この事業を通して感じたのは、中山間地域で複合経営を実践していくために重要なことは「人とのつながり」だ。

移住を決める、農地を借りる、栽培作物を選ぶ、中山間地域で農業経営を行っていく以上は「将来を決める重要な選択」をいくつもする必要があり、その時関わる人たちとの関係性やご縁によって、様々なストーリーに枝分かれしていく。

筆者も都会からUターンし、農ある暮らしを実践している一人である。子どもの頃から見慣れた風景がなくなってしまうのを防ぎたい。次世代に故郷の風景や文化を継承したい。若い頃には思わなかったが、そんなことを考えるようになってしまったが、組織の中で末端の仕事をしていると、アイデンティティを喪失しそうになった。周りには遅くまで働いていて、子どもの寝顔しか見ることがない人たちもいた。

ワークライフバランスを考えて中山間地域であえて子育てしている人たちに、今回何人も出会った。自らが生き生きと暮らし、幸福に生きられないなら、その農業の魅力は成立しないだろう。実践者たちは、移住先での暮らしを工夫し、子育てを楽しみ、地域とのつながりを大切にしていた。コロナで一気に進んだテレワークを活用して、今の仕事を続けながらワークライフバランスを農ある暮らしでリバランスしている実践者たちと過ごしていると、暮らしそのものにお金に換算できない価値や魅力を感じた。

人口減少社会では、行政サービスだけに依存した生活ではすぐ限界を迎えるだろう。これから中山間地域で持続可能な暮らしを続けて行くには、自助・共助・公助の理念に基づいた農村RMOなど新しい仕組み作りが必要だろう。新しい複合経営の形として、そのような組織が雇用を生み出し、農村の生活インフラを担い、バイオマス等の再エネを活用した持続可能な地域が作り出せるのが中山間地域ならではの強みだ。

多様性やレジリエンスが求められる現代だからこそ、この複合経営に活路を見出し、小さくて強い農業の実践者が各地に増えることを願って、今回の調査の総括とさせていただく。

時間と紙面の都合上、分析が浅く表現が不十分で誤解を招くところがあるかもしれないが、ご容赦頂きたい。ひとりでも多くの方が中山間地域や農業に、そして地方に魅力を感じて頂ければ幸いである。

「共に大地を耕し、心を耕していきましょう。」

井芹 大悟

参考資料

馬と暮らす 馬と働く	鈴木昌樹子	horsemadelandscape	私家版
あんぱいの食卓	田中真木	母の膳推進協議会編	私家版
こだわっとる農（のう）この人！ 広島県農と食のつながり MAP BOOK 青年部			私家版
SHARE THE LOVE 大地を愛する人々	TWO VIRGINS 編		2021年初版第1刷
中山間地域ハンドブック	中山間地域フォーラム編	農文協	2022年第2刷
食と景観の地域づくり	井上典子ら共著	学芸出版社	2013年第1刷
誰でも起業できる農産加工実践ガイド	尾崎正利 著	農文協	2020年初版第1刷
イナカをツクル	筒井一伸 著	コモンズ	2018年初版第1刷
ぼくらは地方で幸せを見つける	指出一正 著	ポプラ社	2016年初版第1刷
農村をめざす人々	相川良彦ら共著	筑波書房	2006年初版第1刷
農業ブランドはこうして創る	後久 博 著	ぎょうせい	2007年初版第1刷
半農半Xという生き方実践編	塩見直紀 著	ソニーマガジズ	2006年初版第1刷
誰も農業を知らない	有坪民雄 著	原書房	2018年初版第1刷
農業を繋ぐ人たち	湯川真理子 著	西日本出版社	2017年初版第1刷
夢で終わらせない農業起業	松下一郎ら共著	徳間書店	2009年初版第1刷
季刊 農業と経済 食と地域を支える農業ビジネスの新しいかたち		英明企画編集	2022年春号
季刊 農業と経済 若者と創る農山村イノベーション		英明企画編集	2022年夏号
農業経営と地域ネットワーク	井上憲一 著	農林統計出版	2022年初版第1刷
キレイゴトぬきの農業論	久松達央 著	新潮新書	2013年電子書籍
農山村再生に挑む一理論から実践まで	小田切 徳美 著	岩波書店	2013年初版第1刷
耕す女	NPO 法人田舎のヒロインズ編	インプレス R&D	電子書籍

写真協力

草 so	P6 棚田
合同会社空の下	P6 シロップ、P27 ポートレイト、P29 ポンカン、P37 生姜ドリンク
KAZUFOTO	P7 馬耕、P38 木彫りの馬、P39 馬搬
ココロネファーム	P7 棚田、P20 れんこん畑、P34 マルシェ
ゆがふ農園	P33 野菜セット
ごごにゃんファーム	P37 マーマレード
農土家園	P37 ジェラート
秦農場	P39 簡易局
大道谷の里	P39 ホームページ画像
彩魁企画	P40 オンエア中のスタジオ
筆者	P1, 2, 3, 14, 16, 17, 20, 21, 35, 36, 46, 47, 48

出典

P10 図 1	総務省	https://www.soumu.go.jp/main_content/000460085.pdf	P2…図表 2-1-5
P11 図 2	総務省	https://www.soumu.go.jp/main_content/000460085.pdf	P3…図表 2-1-5
P11 図 3	総務省	https://www.soumu.go.jp/main_content/000460085.pdf	P19…図表 2-1-22
P17 図	南阿蘇村ハザードマップ	https://www.vill.minamiaso.lg.jp/bousai/kiji00328/3_28_up_87i4ycmc.pdf	
P30 図 1	農水省	https://www.maff.go.jp/j/council/seisaku/kikaku/bukai/H26/pdf/140422_02_03part3.pdf	…P1
P31 図 2・3	農水省	https://www.maff.go.jp/primaff/koho/seminar/2019/attach/pdf/190726_01.pdf	…P11



発行 株式会社農都共生総合研究所
責任者 川辺 亮 農都共生総合研究所 代表取締役
調査分析・DTP 井芹 大悟

この事業は令和4年度農山漁村振興交付金を活用しています。