



農ある
暮らしのすすめ

中山間地域 農業の複合経営 魅力物語



～農ある暮らしのすすめ～ Index

<p>45p～</p> <p>中山間地域農業の複合経営魅力物語…プロダクツ編</p> <p>く本誌の複合経営実践者が創り上げた、魅力あふれるプロダクツの数々</p>	<p>41p～</p> <p>農業(米・黒大豆・トマト・葡萄)×飲食業×農泊</p> <p>農家民宿おかだ(兵庫県丹波市)</p> <p>多品目 飲食業 農泊 Uターン</p> <p>岡田かよ子さん</p>	<p>37p～</p> <p>農業(蓮根・棚田米・まこも苺)</p> <p>ココロネファーム(奈良県明日香村)</p> <p>多品目 林業 観光業 自然栽培 Uターン</p> <p>迫田晃巨さん</p>	<p>33p～</p> <p>農業(トマト・苺)</p> <p>林ファーム(愛知県新城市)</p> <p>トマト・苺 Uターン</p> <p>林知宏さん・朋子さん</p>	<p>29p～</p> <p>農業(米)×加工(餅・ポン菓子)×直販</p> <p>尾崎ファーム(福井県若狭町)</p> <p>米 餅 有機栽培 Uターン</p> <p>尾崎晃一さん・恵里さん</p>	<p>25p～</p> <p>農業(多品目)</p> <p>ゆがふ農園(長野県辰野町)</p> <p>多品目 無肥料栽培 Uターン</p> <p>山浦泰さん</p>	<p>21p～</p> <p>農業(棚田米)×加工(パン・ジャム・餅等)×直売所</p> <p>草so(千葉県鴨川市)</p> <p>米 商品化 直売所 Uターン</p> <p>畑中亨さん</p>	<p>17p～</p> <p>農業(多品目)×酒造蔵人×焼き芋</p> <p>OTOMOFARM(宮城県加美町)</p> <p>多品目 焼き芋 地域づくり Uターン</p> <p>佐々木裕貴さん</p>	<p>13p～</p> <p>農業(米・とうもろこし・キャベツ・ねぎ)×ビール醸造</p> <p>カトウファーム(福島県福島市)</p> <p>多品目 クラフトビール 飲食業 Uターン</p> <p>加藤絵美さん</p>	<p>9p～</p> <p>農業(トルコキキョウ・菊・クレソン等)</p> <p>クレソンヌ(岩手県大槌町)</p> <p>花卉 クレソン 地域づくり Uターン</p> <p>小原善子さん・五日市真由美さん・小笠原美代子さん・沢山美恵子さん</p>	<p>5p～</p> <p>農業(米)×林業(馬搬)</p> <p>horse made landscape オシアンクル(北海道豊浦町)</p> <p>米 林業 農泊 伝統農法 Uターン</p> <p>鈴木健一さん・まきこさん</p>	<p>3p～</p> <p>中山間地域農業の複合経営魅力物語</p> <p>く農ある暮らしのすすめの20事例について</p>
--	---	---	---	--	--	--	---	--	--	--	--

中山間地域 農業の複合経営 魅力物語

47p～ 中山間地域農業の複合経営魅力物語…コンテンツ編 く本誌の複合経営実践者が創り上げた、魅力あふれるコンテンツの数々

49p～ 秦農場(広島県三原市) 米・麦 ビール Uターン 秦秀治さん

53p～ きときと果樹園(山口県周南市) 米・麦 ビール Uターン 田中友和さん

57p～ 空の下(高知県土佐町) 生姜・柑橘 シロップ 農地再生 Uターン 榊原留美子さん

61p～ 彩魁企画・おやつの小屋(徳島県阿南市) 多品目 米粉パン・菓子 直売所 Uターン 黒川真太郎さん・喜美恵さん

65p～ にごにゃんファーム(愛媛県松山市興居島) みかん ジュース・菓子 飲食業 Uターン 石川雄介さん・真里さん

69p～ 大道谷の里(福岡県八女市) 多品目 農泊 飲食業 地域づくり Uターン 中島加代さん・健介さん

73p～ 南阿蘇おみそしる倶楽部(熊本県南阿蘇村) 大豆 味噌 飲食業 Uターン 橋本佳奈さん

77p～ やさしの庭Chiiisanate(宮崎県美郷町) 多品目 飲食業 有機栽培 Uターン 高城嘉樹さん

81p～ 農土家園(鹿児島県霧島市) さつまいも ジェラート 農泊 Uターン 和田新さん

85p～ Maruesfarm(マルエスファーム)(沖縄県名護市) 多品目 キッチンカー Uターン 荘司幸一郎さん

89p～ まとめ

中山間地域の魅力物語



中山間地域とは、山間地およびその周辺の地域、そのほか地理的条件が悪く、農業をするのに不利な地域のことです。我が国では国土面積の約7割を占めています。

全ての農家の約4割、耕地面積の約4割が中山間地域にあり、国土の保全や水資源を蓄えるなど多くの機能をもっていて、我が国の農業にとっても、国民の生活を守る上でも、重要な地域となっています。

また、中山間地域は都市部に先行して少子高齢化や過疎化が進み、労働力の高齢化や減少によって耕作放棄地の増加や農林業の生産活動の停滞が深刻化しており、このままでは日本の農村文化を維持してきた集落機能や伝統的な相互扶助組織がもっていた公益機能の維持が難しくなっており、代々受け継がれてきた中山間地域の伝統ある農村文化に存続の危機が訪れています。

一方、2022年6月に閣議決定された「新しい資本主義のグランドデザイン」のフォロワーアップには「中山間地域での就農希望者に対する畜産、林業も含めた多様な複合経営に関する研修を支援し、2024年度を目処に地域別のモデルを取りまとめ、普及させる」とあるように、「中山間地域における多様な複合経営」のモデルづくりが推し進められており、今、中山間地域の価値が見直されています。



そのような状況を踏まえ、さまざまな分野で中山間地域の多面的な役割も再評価されています。中山間地域は洪水や土砂の流出を防止し、食料や水の供給源となるなど、人々が生活する上でなくてはならない機能を担っています。また、伝統文化の次世代への承継といった農村景観や文化の保全、リハビリテーションやバカンスといった健康福祉や福利厚生フィールドとしても注目されています。

そこで、今回は農山漁村振興交付金を活用し、全国の中山間地域に移住・定住して新規就農した人たちを訪ね歩き、新規就農者の目から見た中山間地域の魅力を深掘りしました。

今回調査した方々の移住の理由は、震災移住、親族の農地を守るため、自分の理想とする暮らしの実現など動機はさまざまですが、これから移住や就農を検討している人たちにとって、中山間地域で農ある暮らしを楽しんでいる事例から学ぶところが多々あるのではないのでしょうか？

この冊子が、これから就農を志す方、「農ある暮らし」を検討している方にとって、参考になれば幸いです。



馬と作物や風景を作る
北海道豊浦町 horse made landscape
「オシアンクル」鈴木健一さん・まきこさん

- 農業×林業×農泊
- 栽培作物：米・麦
- 耕作面積：1.6ha
- 経営規模：夫+妻+研修生
- 移住形態：2回目の1ターン
- 前職：夫：パーカッションリスト、妻：ファゴット奏者・キッチンスタッフ
- 農地の取得：友人の伝手+借地
- 就農までの期間：2017年に高知で開始
- 移住した年：2020年（就農7年目）

音楽のある暮らし

「馬との出会いは？」
移住してからの4年間は耕耘機を借り

「移住のきっかけは？」
夫は神奈川県、私は大阪出身で、共に田舎をもたない都会育ちでした。大学卒業後、私たち夫婦は音楽を通じて出会い、夫はパーカッションのミュージシャンとして、私は国立市のオーガニックカフェでキッチンスタッフとして東京で暮らしていました。以前から農業への憧れはあったのですが、2011年の秋、震災とはまた別の理由で、食べ物を買うのではなく作る経験がしたいと思い、高知県に移住を決めました。

鈴木健一さん・まきこさんは、東京から高知へ移住して馬耕をはじめた音楽一家です。理想の子育てと馬との暮らしを追求して北海道へ移住し、馬耕で作った作物をCSA方式で販売したり、馬と過ごす時間を楽しめるゲストハウスの建設を行って、馬耕や馬搬の文化を広めながら、環境への負荷の少ない持続可能な暮らしを実践されています。

移住のきっかけ

「高知での暮らしは？」
また、住民同士が連携して持続可能な

「馬耕のはじまりは？」
2017年、寒立馬の「春雪」を家族に迎えるため、岩手の師匠のところへ調教に出しました。1年後に調教から戻って来た春雪と、高知で馬耕を始めました。

「田んぼで米作りをやってみました。あるとき、馬で田畑を耕やす「馬耕」の存在を知って、「トラクターじゃなく馬で耕した方が自分たちの理想に近い！」と思いはじめました。それでも、馬を手に入れる方法も分からず、しばらくの間は考えあぐねているだけでした。そんな淡い思いをいだきながら暮らしていると、土佐清水に引退した競走馬が余生を過ごす養老牧場があることを知りました。いつか馬を飼うときのために「馬のお世話ができるようにしたいので、ボランティアをさせてほしい。いつか馬で田畑を耕したいんです」と牧場主に自分の思いを話したところ、偶然にも寒立馬（かんだちめ）の子馬「春雪」が保護されていることを教えてくれました。牧場主から「まだまだ若い馬だし、もし本気で馬耕をするなら馬主に話をしてみるの、屠畜するのではなく生かしてあげてほしい」と逆に持ちかけられました。これが、高知に行かなければ出会えなかった「馬」との出会いでした。



修理しながら使う馬耕の農具

暮らしにシフトしていく「トランジションタウン」の四万十支部の代表と宣言して、なるべく石油に依存せず、地域での暮らしを良くしていこうという活動を始めました。このトランジション活動で森を守っていくのに、「遊びの要素がなければ、人が集まらない」と思い、グリーンウッドワーク（生木で暮らしの道具を作る活動）のワークショップを開くようになり、ワークショップ収入もありました。

- 米
- 林業
- 農泊
- 伝統農法
- 1ターン

馬を飼うのは初めての経験で不安を抱えたままのスタートでしたが、点在している農地を10aほど借りて2018年から米を作り始めました。

ただ農具として馬耕で使う鋤や鞍の新品は今の時代には手に入りません。

それでネットオークションをチエックして、熊本県の会社が製造していた馬耕用の鋤を見つけるようにしています。重要部分は樫の木で、衝撃を吸収する部分は杉などの柔らかい木で作られています。我が家の鋤の一つはこの柔らかい部分が壊れた時は、壊れていないものを手本にして自分たちで削り出して修理します。

1・2回目の移住を考えたのはなぜ？

3年ほど自給自足的な米作りをやってみて、高知での限界を感じたので新たな移住先を検討しました。何しろ馬耕を知っている世代の方が既になくなっており、ご近所との距離が近いこと、借りられる田畑が10aしかないこと、気温が高いこと、そして一番の決め手は、高知には馬が暮らせる環境が既になくなっていくことが移住の理由でした。

高知では年配の方でも馬で耕している記憶がある方はほとんどいらっしやなくて、大型家畜の獣医さんも近くにいませんでした。

「もっと馬のことを学べる場所に移住したい！」

その頃は、子どもが不登校気味だった

ので「なんとかしなきゃ」と思っていた時期とちょうど重なります。それで「馬」と「子ども」の居場所探しを始めました。

1北海道への移住を決めた理由は？

馬耕をやっている方は全国でも数名しか残っていません。馬の飼育は長野か北海道が主流。子どもの教育はシユタインナーがいいなと思いい、条件に一致するところを探したときに、北海道の豊浦町に学校がある事を知り、移住先として下見に行きました。

そして、まず馬の居場所探しから始めて2回下見して、元牛小屋だったところを貸してくれる方と出会い、豊浦町の町営団地から徒歩10分の所に馬小屋を確保できたので、昨年2月に馬といっしょに北海道へ移住しました。

北海道で馬耕をするメリットは、大型家畜を飼育する方がいらっしやるので馬を見てくれる医療体制があり、困ったときに頼れる人が多いことです。高知の時は蹄鉄師の方も九州から来ていただいていた。

1北海道での農地の確保は？

移住してきたものの田んぼも畑も伝手がなくて、しょんぼりしていたら、子どもの学校つながりで知り合った農家さんから、「トラクターがはまるので、使っていない場所があるから使いますか？」と声をかけてくださったので、移住1年目から米作りを始めることができるよう

になり、馬小屋から家畜運搬車で「春雪」を運んで、耕作放棄地を馬耕して水田に戻しました。

その後も、馬を車に乗せて田んぼに通っていると、現在借りている家の家主さんから「馬の農具があるので譲ってあげる」と声をかけられ、新たなご縁が生



近くの圃場への移動は徒歩

まれたんです。

その方は元々馬耕をされていたのですが、高齢になられたので市街地に転居されるのが決まっておあり、「馬と農業したかったらここを使つといい」と提案してくださったんです。

自分がやりたくて動いた結果ですが、いろんなご縁によって成り立っている気がします。

1水稲栽培は順調でしたか？

1年目は田んぼの水も沢からひいて水稲栽培を8aからスタート。馬で耕して、手植え、手刈り、天日干ししたお米の風味もよく、大成功でした。でも2年目は収量が落ちて3分の1になりました。

今の住まいの前の農地は1.3haありますが、当初、水路がダメになっています。

そこでホームページで研修生を募集したところ、2名の方が来てくださったので、そのお二人の力を借りて水路を補修し、水がはれるように修復しましたので、来年から作付けできるようにになりました。現在はそこに麦を植えています。



馬耕は寒立馬と人の共同作業

馬耕は穀物栽培との相性がいいと思うので、米・麦・大豆・小豆を栽培予定です。野菜は自給的に栽培する計画です。

また、北海道にはCSAをやっている農家さんが複数あります。まだまだCSA自体が消費者に認知されていないので、馬耕を応援して下さる方を対象に来年栽培するお米のCSA（地域住民が買ってくれる地産地消の仕組み）を広めていこうと思います。

！お米の品種は？

私たちが栽培している「ゆきひかり」は、1980年代に北海道で作られていた昔の品種です。

今のお米は粘りや甘味を重視した品種が多いのですが、「ゆきひかり」は粘りが少なくあっさりしており、流行している



手刈りしたお米をかけ干しする

るお米とは食味も食感も異なるので、今ではほとんど作られていないお米です。

ただ、この「ゆきひかり」はアレルギーやアトピー性皮膚炎を抑える効果があるという可能性が研究されているお米なんです。

「ゆきひかり」は純粹なうるち系の品種で、もちもち感がないので、シャキシャキしていますが、アレルギーのお子さんがいらっしゃるご家庭から「このお米なら食べられました！」といった感想が届いたこともあります。

なくなりかけたけれどその価値が改めて見直されている馬耕や馬搬、なくなりかけたけれど必要性が見出され栽培が細々と続いていた「ゆきひかり」。これがこの場所ですつなげたことにも意味があるのではないかと思っています。

！オシアンクルの意味は？

オシアンクルは「静かな大地」という小説に出てくるアイヌの人です。

自分たちの借りている土地に人の名前を付けることで、その土地が人格を持っていると見做し、その場所を人と接するように大切に使うのではないかと考えました。

荒れさせてしまえば、その人（土地）と向き合っていないと反省しますし、自然環境権ともつながります。自然の中で自然を破壊する能力があるのは人間だけですし、自然を保護することができますのも人間だけではないでしょうか？

また、全国各地に残っている伝統文化や農耕祭事は後継者がいなければ、そのものが全て忘れられてしまいます。

農耕馬の需要がない現代で、日本に馬耕という文化が残ってほしいと私たちは強く思っています。馬という今は食肉用がメインです。馬は食べたなら一瞬で終わりますが、20年も一緒に働けるパートナーになれるます。

私は馬耕を通じて馬の一生も応援してほしいという思いがあり、北海道に移住してからは絶対2頭飼いたいと思っていましたので、クラウドファンディングで家畜市場の競り市で若い寒立馬を購入することができました。

寒立馬という馬は馬そのもののファンもいらっちゃって、寒立馬は馬1頭1頭に推しがいて、カメラマンの方がファンとしてついています。そういう理由もあって、馬耕を応援して下さる方は、寒立馬という希少種として長生きしてほしいという方もいらっちゃいます。

また研修生募集に役立ったホームページでは、馬耕の良さを伝える情報発信を行っていき、馬搬で切り出した白樺を使った木工製品も販売しています。この木工はプロの職人の手によるもので、移住1ヶ月目にこの場所での仕事の創出と話題作りをしようということになり、馬搬をしようと企画した際に、これもまた学校つながりですが、高知から豊浦町に移住してきた木工職人の方とのコラボで生まれたプロダクトです。

また、半農半Xの一つとして、林業家としても活動しています。森林組合から



木材を馬で運び出す馬搬

依頼がある山に入って木こりとして働くときもあります。そして北海道の山では馬搬に対する理解のある方が多くて、馬搬ができる仕事をやり出して下さる方や山主さんにも馬搬でやらないかと声をかけてくださる方もいらっちゃって、本当に有り難いです。

そんなお陰もあってか、地方から馬耕や馬搬を学びたいという方からの問い合わせもあります。

それで、研修やイベントでここに来た方に泊まれるようなゲストハウスをセルフレッドしています。

車が入れない場所で熊笹におおわれて

いた川に囲まれた島のようなところなのですが、道を作って馬を放すと、馬が熊笹の葉の部分を食べるので見通しが良くなります。そこを草刈り機で刈っ



セルフビルド中のゲストハウス ©Daigo Iseri

て切り開いた所に小屋を建築中です。この小屋は岩手の曲がり馬小屋を参考にしています。最初は馬と過ごせるタイニーハウスとして考えていたのですが、友人の設計士に相談すると北海道の1mの積雪と震度5の地震に耐えるように図面を引いてくれたので、それを元に焼き杉の丸太を基礎として埋め込んで、その上に建築しているので、予定よりも大きくなりました(笑)。

馬耕を目的にしない

馬で耕すことばかりにこだわっている

わけがありません。

馬耕の歴史を紐解くと、馬1頭で行っていた作業が、効率を求められ2頭立て、3頭立てになり、トラクターに取って代わられる流れがありました。いくら馬耕でも大勢の馬で耕していれば、地力が落ちてしまいます。だから、元々持っている地力を生かした農業を行っていきたいです。今までと同じ方向に向かうのではなく、これまでの馬耕の歴史と違うベクトルに進化できればと思っています。

ずっと先を見据えて

動物と共生した農ある暮らし

これから我が家だけでなく、コミュニティとして家畜かもつ「畜力」を生かした農業生産の割合を増やしていきたいと



馬耕による代掻き

思っています。

この農園がきっかけとなって広がってほしいと思います。具体的には農業や馬耕に関わる仲間がもう少しが増えたらいいなと。



鈴木家の皆さん

またこの豊浦町には管理されていない町有林が広大にあって、その一部を持続可能な形で管理して、馬搬で運んだ間伐材で薪を作って、町のキャンプ場で使うとか、価値を生み出す森作りを行ってほしいと町に提案しています。

オシアンクルの魅力分析

日本では珍しくなった馬耕や馬搬をやるために北海道に移住した鈴木家の皆さんは地域資源を活用し、環境負荷の少ない暮らしを実践されていました。

調査に伺った際は偶然にも健一さんの誕生日。サプライズで研修生も含めた全員での歌のプレゼントやまきこさんが腕を振るう本格ラリーでお祝い。このオシアンクルで過ごした時間に、近代的な暮らしで忘れてしまった物やテクノロジーに依存しない生き方を再確認しました。

省力化や効率化ももちろん必要ですが、馬耕や馬搬という日本では数少ない農業技術を継承して作物を作る。まさに人馬一体になって作物や風景を作り、文化を次世代に残していく。お金に換算できない価値があり、馬耕や馬搬は環境負荷の少ない循環型農業の究極の形でした。

農林業にもこんなおもしろいやり方があることを伝えていくゲストハウスの完成が楽しみです。馬耕や馬搬のファンが増えて、この技術が次の世代にも受け継がれていきますように。



左から小原さん、五日市さん、小笠原さん、手前が沢山さん

**東日本大震災からの復興！
4人の主婦が里山でスモールビジネスを創出**
岩手県大槌町金沢地区 クレソンヌ
小原善子さん・五日市真由美さん・小笠原美代子さん・沢山美恵子さん

- 農業×農業
- 栽培作物：米・花卉
(トルコキキョウ・菊)・クレソン
- 耕作面積：
米：約30a、野菜：自給農、花卉：
ハウス3棟、クレソン：17a
- 経営規模：3人姉妹+従兄弟
- 移住形態：Uターン(通い農)
- 前職：全員主婦
- 農地の取得：クレソンは借地
- クレソン栽培：5年目
- 就農は15年前

花卉

クレソン

地域
づくり

Uターン

クレソンヌの4人は、自分たちが生まれ育った地区の農地が衰退するのを何とかしようと立ち上がった地元出身の三姉妹といとこの集合体。結婚してから仲のよい4人が沢の水を探し当て耕作放棄地を再生してクレソンを栽培。地域のお年寄りの雇用も生み出しました。その思いの原点はどこにあるのか？クレソンヌの魅力を分析します。

■ 就農のきっかけ

「就農のきっかけは？」

クレソンヌのメンバーは、この地域で生まれ育った3姉妹とその従姉妹の4人グループです。それぞれ就職や結婚でこの場所を離れ、主婦として暮らしてきました。

でも地元で農業をしていた親世代が年老いて、農業ができなくなる年齢にさしかかったので、「誰かがこの農地を守らなければ大好きだった故郷がなくなってしまう」と思うようになり、親の農業を継いだのが私たちでした。

クレソンヌのメンバーは、「誰もやらないなら、私が農業しよう」というシンプルな思いで、農業の世界に飛び込んで

います。ですので、家族の理解もあってすんなり入っていきました。そしてメンバーに共通しているのは食への思い。自分たちで作った安心安全なものを孫に食べさせたい。そんな思いが農作業を頑張る原動力になっています。



里山の風景が残る金沢地区

「農業技術の習得は？」

メンバー全員、農業の専門的な勉強や研修を受けた経験はなく、クレソンヌの会長になった小原の場合は、13年前に両親が介護施設に入所したのをきっかけに「通い農家」になりました。「トラクターってどうやって運転するの？」というぐらい何も分からないところからのスタート。親がやっていたことを真似てみたり、人に聞いたり、農業大学の研修を受けたり、それこそ試行錯誤しながら

の就農でした。



クレソン畑はこの農道の奥にある

メンバーの栽培作物はバラバラで、自給的農家もいて、クレソンだけが私たちが4人が共同作業している品目です。そもそもクレソン栽培は東日本震災がきっかけで始まりました。

「クレソン栽培のきっかけは？」

2011年に東日本大震災がおきて、津波が大槌町を襲いました。メンバー2人の自宅は半壊し、ここ金沢地区の実家に15〜20人で疎開し、仮設住宅ができるまでのあいだ避難生活をおくっていました。

その後、地域のお年寄りが暇を持ってあまして過ごしているのを見かけて、「お年寄りを巻き込んで、何か地域でできる



大人気のレシピは和風サラダ

「クレソンを作らないか？」を考えていたところ、2017年に舞い込んできたんです。「NPO法人遠野まごころネット」の職員さんから、「大手スーパーがクレソンを作ってくれる人を探している」という話を伺ったのがクレソン栽培をしようと思っきっかけです。

また、栽培をはじめる前に、遠野まごころネットの計らいで佐野先生という栄養士さんをここにお招きして、クレソン料理の試食会が開かれました。

その時のクレソンを使った料理のバリエーションがすごくて、美味しくて栄養価の高い「野菜の王様」を私たちが作れるなら、「食べて元気になれるし、胸を張って売れる」と思ったんです。

それで上流に人家がないところを探して、今の場所にめぐり逢いました。ここは20年ほど耕作放棄地だった場所で、地主さんの他にも若者がじゃがいもやピーマン栽培にチャレンジしたけれど、全員1年経たずに手放した場所だそうです。

そんないわく付きの場所だけど、私

「クレソン栽培の農地はどのように確保したのですか？」

ここで栽培しようとした理由は「水」です。この辺りの農家は川が水田よりも低い位置にあるので、ポンプで揚水して米作りをしています。私たちは、電気を使ったままで、クレソン栽培をしたくないと思っ、条件の良い場所を探して回ったのですが、水が自噴していても水量が少な過ぎて、なかなか条件に合うところは見つかりませんでした。



耕作放棄地を女性だけで再生した



冷たい清水がクレソンには必要

「クレソン栽培の農地はどのように確保したのですか？」

ここで栽培しようとした理由は「水」です。この辺りの農家は川が水田よりも低い位置にあるので、ポンプで揚水して米作りをしています。私たちは、電気を使ったままで、クレソン栽培をしたくないと思っ、条件の良い場所を探して回ったのですが、水が自噴していても水量が少な過ぎて、なかなか条件に合うところは見つかりませんでした。

「クレソン又結成の経緯は？」

最初はメンバー3人で、5万円ずつ出資して始めました。

女性ばかりのチームだったので、クレソンとの響きを考えて「クレソンヌ」と命名したのは小笠原でした。

クレソンはJAに作り方をたずねても「前例がないので、資料そのものがない」と言われました。それで、何の知識もなかったけど、遠野で作っている人がいると伺って、視察に行きました。

種から蒔いて育てると伺ったので、4月頃に200穴のトレイにピンセットで種を蒔いて、田植えが終わった田んぼで水稲と同じように育苗し、5月下旬に圃場を代掻きして移植しました。

初めてやるときに何が原因で失敗した

「クレソン又結成の経緯は？」

最初はメンバー3人で、5万円ずつ出資して始めました。

女性ばかりのチームだったので、クレソンとの響きを考えて「クレソンヌ」と命名したのは小笠原でした。

クレソンはJAに作り方をたずねても「前例がないので、資料そのものがない」と言われました。それで、何の知識もなかったけど、遠野で作っている人がいると伺って、視察に行きました。

種から蒔いて育てると伺ったので、4月頃に200穴のトレイにピンセットで種を蒔いて、田植えが終わった田んぼで水稲と同じように育苗し、5月下旬に圃場を代掻きして移植しました。

初めてやるときに何が原因で失敗した

「クレソン又結成の経緯は？」

最初はメンバー3人で、5万円ずつ出資して始めました。

女性ばかりのチームだったので、クレソンとの響きを考えて「クレソンヌ」と命名したのは小笠原でした。

クレソンはJAに作り方をたずねても「前例がないので、資料そのものがない」と言われました。それで、何の知識もなかったけど、遠野で作っている人がいると伺って、視察に行きました。

種から蒔いて育てると伺ったので、4月頃に200穴のトレイにピンセットで種を蒔いて、田植えが終わった田んぼで水稲と同じように育苗し、5月下旬に圃場を代掻きして移植しました。

初めてやるときに何が原因で失敗した



手作業で掘り出した岩

「水利の問題はどうしましたか？」

クレソンだけに使うのはもちろんんだめで、元の流れに水を戻しています。

最初は沢の水をほんの少し分けてもらうためにパイプで分岐させてもらいました。それでやってみただけで圃場の中央には冷たい水が行き渡らなかつたので、数年後に業者に依頼してパイパスとなる水路を作ってもらいました。



土のうを積み上げて復旧させた

かを後で検証できるように、全員で一列に並んで、田植えのようにきっちり植え ていきました。

行き当たりばったりでやるのではなく、検証できるように栽培したので、圃場に生育が悪い場所があるんですが、日射量不足だとすぐ分かりました。

この沢はともきれいな水質で、わさびが自生しています。過去にわさび栽培にチャレンジした方がいて、鹿に食べられて事業化を諦めたそうです。



沢に自生するわさび

私たちのクレソンへの被害はまだありませんが、食害対策として電気柵で周囲を囲んでいます。

「栽培の経過は？」

1年目はすぐ良かったです。今の半分的面積から始めたのですが、とても柔いものができました。クレソンのことを知らずに取り組んだのに、こんなに立派なものができるんだと皆で喜び合いました。

そして、自分たちが初めて作ったクレソンを食べたとき、「何これっ！」ってクレソンのおいしさが衝撃的でした。爽やかな味のおとにピリッとした辛みが追いかけてきて、他の野菜とはひと味もふた味も違うんです。

作るのが最初の目標だったので、作ってはみたものの販路をもっていませんでした。大手スーパーのイベントに出していただいたのですが、あまり売れませんでした。

まだこの地域でクレソンを食べる文化がそもそもなかったですからね。

「クレソンでの苦労は？」

初年度はやはり赤字でした。それでも2年、3年目も同じ方法で栽培を続けました。「継続は力なり」とはよく言ったもので、少しずつ知名度が上がってきたんです。JAいわて花巻が運営している物産館の「母ちゃんハウスだあすこ」でもピーターがつき始めました。

それと、メンバーの沢山が、いろんなところでクレソンの試食会を開いて回りました。それもクレソンの品質や味の良さを知っていただくのに良かったと思います。

そうやって理解者が増えてきたら、今度は町が動き始めてくれました。

それまで大槌町は、獣害対策としての「ジビエ」と三陸が育む「鮭」に力を入れていましたが、山の魅力がジビエだけではないということが試食会で伝わったのだと思います。

「浜には浜の、山には山の良さがある。」私たちのクレソンもその一部だと誇りをもっています。「野菜は嫌い。でもクレソンなら食べられる」といつてくださるお子さんも増えました。そんな努力が実を結んで、多方面からお声がかかるようになりました。

東京や盛岡、釜石にいるバイヤーさんや飲食店さんとの縁ができて、送料込みでも購入して下さるところが一気に増

えました。

徐々に出荷量も増えて、2020年には大口の注文が入るようになりました10〜20kgのまとまった注文が週1〜2回入るようになったのはうれしかったです。

そして、町のふるさと納税の返礼品にも選んでいただけるようになったのです。



母ちゃんハウスだあすこ

しかし、4年目に大きくつまづきました。立派なクレソンに育ったんですが、全て出荷できなくなりました。

クレソンはアブラナ科での植物で、モシロチヨウが卵を産み付けるので、葉っぱが青虫に食べられてしまうことが多発するので、その食害に悩んでいます。

栽培規模を拡大する際に、農業の勉強会に参加して、キャベツにいい農薬があ

ると知って、農協から取り寄せて散布してしまいました。当時の私たちは、クレソンがキャベツの仲間だと思いこんでいたんです。

出荷日誌に使用した農薬の名前を書いたら、それで一発アウト。全量出荷停止。その農薬はクレソンに使えるものでした。浅はかな素人考えがまねいた失敗で、一把も売れなくなってしまったのが、一番の失敗でした。

「他の作物との時期は重なりませんか？」

今ですと米作りの合間にやって来ましたが。稲刈りが終わるのが9月。それから霜が降りるまでの3ヶ月間がクレソンの収穫時期です。

ハウスがあれば収穫期間が延びるだろうと思いつ、ハウス栽培の環境に近づけようと、不織布をかけてみたり、遮光ネットをかけたたり、霜に当たらないように圃場全体をカバーしてみました。翌朝来ると全部剥がれていました。沢が谷状になっっているんで、思っている以上に風に吹きやられていてダメでした。

「最近の売れ行きは？」

今では取引先が10軒ぐらいいに増えました。新聞や地元のパラエティ番組に取り上げていただいたので、放送後は物産館にクレソンを買いに来る人が殺到しました。内陸部からもわざわざ買いに来てくださる方がいらっしやっただので、盛岡市に常設で置けるお店が増えるといいの

私たちは、注文を受けてから収穫するので、慣れない頃は収穫して袋詰めが終わるまで夜9時ごろまでかかっています。一本ずつ目視して2回水で洗って、異物を取り除いて、最後は次亜塩素酸水で殺菌してから出荷しています。午前中だけで注文を締め切りたいのですが、午後にはメールで注文が来ると、もう一度圃場に入る装備をととのえて収穫します。寒い時期は辛いけど、うれしい悲鳴ですね。

「お年寄りを巻き込んだのは？」

このクレソン栽培は、地域の活性化として、地域の人たちが元気になるように、あまり損得考えずに取り組んでいる面もあります。

「家で暇を持てあましているおばあちゃん達の活躍の場があれば、病院に行く頻度も減るだろうし、誰かと会える居場所が作り出せる。」震災以降、そんな思いを抱いていたので、クレソン栽培をはじめたところから、地域のお年寄りを巻き込むことも考えていました。

葉っぱ取りの出荷調整作業はお年寄りの収入アップにつながり、おかずを買ったり、孫にお小遣いあげたりできるようになりました。

それで今ではお年寄りが4名ほど出荷調整に来てくれます。休憩時間のお茶飲みも日々の楽しみになっていますよ。

「今後の展開は？」

私たちは60代なので年齢的にそろそろ限界を迎えようとしています。体力的な衰えも隠せません。だから誰か次の世代にバトンタッチできる状況を用意していきたいです。

これまでのノウハウは伝えることができますので、ここでのクレソン栽培を承継してくれる後継者が出てきてくれたらいいなと思っています。そうすれば、今度は私たちが出荷調整に回る番でしょうね。



陳列されているクレソン

大槌町は町おこしとしてハンター育成も行われており、近々ジビエの食肉処理場が完成するそうです。ジビエと合うクレソンをセット販売してくれるようなマッチングも生まれてくれたらなと期待



作業場にもなる集会場

を寄せています。ただ私たちはパソコンが苦手です、SNSでの情報発信やICTの活用といったことが全くできていません。地域おこし協力隊や復興支援で移住した方の中から、クレソンのことを気にかけて応援してくれる方が出てくれるとうれしいです。

クレソンヌの魅力分析

「クレソンヌ」はクレソンのおいしさとメンバーの魅力からできていました。懐かしさを感じさせる里山の風景が残っている大槌町金沢地区。

人々が町に流出して耕作放棄地が増え続けている現状と、地域のお年寄りと一緒にできることを考えた農業未経験の女性4人の力で、里山にスモールビジネスが誕生しました。既存の制度を使って大きな事業を立ち上げるのではなく、既にある里山の地域資源を有効に活用し、スモールステップでクレソン栽培を事業化。目標は17aの圃場で収量1t。



大槌町は海から里山までわずか15km

「クレソンヌ」のメンバーはクレソンのおいしさを伝える伝道師として活躍されることでしょう。クレソンを育む清水のようにキラキラ輝いている「クレソンヌ」から目が離せません。

文：井芹大悟



夢と希望をビールにつめて
 福島県福島市 カトウファーム 加藤絵美さん

多品目

クラフト
 ビール

飲食業

Uターン

- 農業×ビール醸造×直売所 (ビール&おにぎり)
- 栽培作物：米・麦・ホップ・トウモロコシ・キャベツ・ネギ
- 耕作面積 55ha(作業受託含めて 70ha)
トウモロコシ 1ha、キャベツ 50a、ネギ 30a
- 経営規模：夫+妻+飲食含めて社員 3名
パート 3名
- 移住形態：Uターン
- 前職：夫婦共に元会社員
- 農地の取得：祖父の農地+震災で離農した人たちからの委託
- 就農までの期間：半年
- 就農した年：2009年

判断基準は「ロックかパンクか？」型破りな絵美さん

■ 就農のきっかけ

「就農しようと思ったきっかけは？」
 私たち夫婦は、福島市内の会社勤めだったのですが、働き方を変えたいなってちょうど同じ時期に思い立ちました。
 子どもが2人いたのですが、夫の祖父が24haほどの水稲栽培をしていて、「私たちが後を継ごう！」と思いい立ち、2009年に就農しました。
 この辺りは農振地域で家が建てられないので、祖父の農家住宅の付属屋を修繕して生活をスタートさせました。夫は農家の孫なので基礎知識が身につけていましたが、私は私立の女子校卒。農業用語が先ず分からない状態からのスタートでした。

加藤絵美さん・晃司さんは脱サラして祖父の農業を継承した米農家。震災を経験した絵美さんは持ち前の好奇心で全国的な個性の人たちとつながり、何でもやってみるDIY精神でビール醸造を事業化させたフリースタイル農家です。「パンクかロックか？」その型破りな絵美さんとクラフトビールの魅力に迫りました。

「農業技術の習得は？」

私は普通科だったので農業知識も経験もありませんでした。夫も建築関係の仕事をしていたので、農業の専門的な学習は受けていません。でも、夫は祖父の農業を見て育っていたので、1年間の農業の流れは身につけていたそうです。

でも祖父も栽培について詳しいわけではなかったのです。就農してすぐ農業技術指導者を人づてで探して、2年ほど指導して頂きました。

それ以外には研修などは受けていません。

そしてしばらく経つてから、会津地方の方から側条施肥の技術を伝授してもらったら、さらに収量が増えました。



「面積が20haから今の規模に増えた経緯は？」

この辺りは山の麓に位置していて水持ちが悪い扇状地ですが、山からの清水が途絶えることのない恵まれた地形です。

昔から果樹栽培が盛んな地域で、さくらんぼや桃にリンゴなど小規模で始められる果樹農家が多く、米農家はいませんでした。

就農して1年半で東日本大震災がおきて、風評被害で福島の農産物は売れなくなり

なりました。

それまで米を作っていたのは高齢の農家ばかり。

作っても売れないなら離農しようとして米作りをやめる方が続出し、お米を作ってほしいという依頼が周りから舞い込みました。

今では私たちの農地が54ha。栽培を請け負った農地を合わせると70haの面積になり、福島市で栽培面積が一番大きい農家になりました。

そのうちの6割は飼料米で、残りの食用米は「天のつぶ」と「コシヒカリ」を栽培しています。

「栽培面積が増えて変わったことは？」

ちょうど震災で浪江から疎開移住したおじいさんが「移住後も農業をやりたい」とJA経由で相談があり、季節従業員としてお雇いしました。

それに祖父が亡くなったのを契機に、夫の母が家族従業員として作業を手伝ってくれるようになりました。するとご近所の方も来るようになり、24才の若者が雇って欲しいと住み込みで働くようになり、スタッフが社員2名、パート2名と会社らしくなりました。



「天のつぶ」の圃場

「新しい作物をはじめたきっかけは？」

私の周りには、米農家の友人が多くて、自分が米を頑張るとその友人のシェアを奪うような形になってしまふ。それはとても気が引けるので、周りと競合しない作物を作りたくて野菜栽培やビールにシフトしました。

夫は法人化して人を雇用しているので、端境期や農閑期の仕事を創出する意味もあつたそうです。今はスタッフの役割分担もうまく回るようになって、夏はトウモロコシ、冬はキャベツや長ネギを栽培して、冬場の仕事を作り出しています。ちなみにトウモロコシはビールにあう自家製ポップコーン用です。



甘くて大人気の「わくわくコーン」

「割と大きな面積を少人数でやられています、その秘訣は？」

私はいろんなアイデアをどんどん実現したいタイプで、夫がケツモチ役です。その夫が農業生産法人として株式会社化して、祖父の時代のスタイルから持続可能な農業経営を目指して効率化を図ってきました。

もちろん最初の頃は、寝る時間を削ってひたすら肉体労働する時期がありました。でも、少しずつ農業経営が形になっ

てくると人を雇用できるようになり、そしてそのスタッフさんが技術を習得してくれたら、現場の仕事を任せられるようになり、私はビールの勉強に行けるようになりました。

スタッフが休みの時などは、今でも夫婦でお店に立って接客したり、現場で農作業をしますが、今のフェーズになって夫は経営と醸造に重きを置き、私は企画やプロモーションに時間を割けるようになりました。

そして私たちが楽しそうに働いている様子がテレビで放映され、それを見た地元の方が、「楽しそうなカトウファームで働きたい」と就職してくれて、今では貴重な戦力になっていきます。

お米の方は栽培面積があるので、粉の状態でもかなりの量があります。夫はできる限り肉体労働をしなくていいように環境整備し、効率化を図るために機械化をすすめてくれました。

この地域は米農家が私たち一軒しかないで、カントリーエレベーターがないんです。それで自分たちで「産地生産基盤パワーアップ事業」などを活用し、ライスセンターを建てました。

普通ならお米を30kg袋に入れた後にパレット積みするのが重労働ですが、自動で積んでくれるロボットを導入したので、ここはワンオペでも作業できる環境になっていきます。

他にも田植えの際に密苗という苗の栽培方法を取り入れて、8条植えの田植機

で3倍の面積が植えられるようにして、苗運びの労働からも解放されています。

今後ますます働き手が少なくなる時代が来るので、夫は少人数でも回る仕組みを構築しました。それとグローバルGAPも取得しているのでアグリノートで記録を共有しています。



「これまでの米作りで気づきは？」

お米って規模を大きくしようと思うと機械代とかお金がかめちやめちやかります。

「自分はこの作物を作って生計を立てていくか？」を考えることが一番大事なかなと思います。自分たちは選択肢がなかったで、米づくりをはじめたけれど、定期的に機械を更新するために借金をする必要があります。

今後は、「自分のやりたい農業って何が必要で、どんな経営をしたいのか？」を決めてから就農した方がいいのではないのでしょうか？

それと、販路を持っていて商品を買ってくれる人がいればいいけど、その価値

出荷調整の作業場にもなるライスセンター

を伝えきれないと売れません。営業力がないと商品が売れないというのを痛感しました。

「複合経営にたどり着いた経緯は？」

こちらに来てすぐは、倉庫を夫婦でDIYして営業許可を取って、惣菜やお菓子やパンを作って販売したり、何でもやってみました。

一番の転機は東日本大震災の影響です。原発事故があり、福島県産のものは何も売れなくなりました。

得体の知れないものは怖いと思う人が多いですよ。放射能って目に見えないから、残留放射能を測定していても、消費者からしたら福島産というだけで敬遠されるようになりました。お米が全く売れなくなつたんです。



省力化に貢献する「パレタイズロボット」

それでも何か動かなければと思っていて、ある取材を受けたら、復興支援団体の「東の食の会」とご縁ができました。すると東の食の会を通じて東京の企業や行政関係者とつながったんです。その方々がいろんな会合に呼んでくださったので、人をご紹介して下さったり、そこでつながった方々が応援して下さったのがきっかけでした。

「ビールをはじめのきっかけは？」

私が就農した頃は福島には若手女性農家がありませんでした。

そして震災がおきて、私は「福島のために何かしなくちゃ」と勝手に使命感を感じてしまったんです。

「ここは、果樹農家はいるけど米農家はいないので、自分たちが米をやらなかったら、この広大な水田が荒れ果ててしまう。自分はこの場所ので何をすべきか？」その答えを探すために、全国各地の様々な人に会いに行きました。

旅の途中で、キリンさんの地方創生プロジェクトに参加した際、伊勢角屋麦酒さんのお話を聞く機会がありました。その醸造所の本業はお餅屋さん。「餅とビールか！じゃあ米とビールもあるよね。福島にも昔ながらの地ビールはあったけど、新ジャンルのブルワリーを福島に作るのもありだ」とインスパイアされました。

初めは震災後に知り合った県内の若手農家グループで、南相馬市で栽培した

ホップと大麦を使ってビールを作ろうとして盛り上がったんです。でもその時はなぜかOEM先が見つからなかったんです。

それでも私は「なんとかしてビールを造りたい！」と思っていました。

あるとき、別の農園と間違えてうちに来た青年から「日本で一番美味しいのはライオットビールだ」と教えてもらったのを思い出して、ライオットさんにTwitterでビール造りを教えて下さいとお願ひしたら「カモン！」と返事が来たんです。

それですぐに会いに行つて思いを伝えたら、快諾して下さいました。ライオットさんのビール造りを学ばせていただけました。それが2019年の出来事でした。

「Yellow Beer Worksのロゴやお店ってPOPな感じですが、デザインはどなたが？」

私は震災後にあちこちで講演する際に、話を聞いて下さる方に少しでもインパクトを与えて、覚えてもらえるように黄色いつなぎを着ていました。

あるとき、「もつと黄色い人がいるよ」と教えてもらったのが「ピーランダーイエロー」さんです。

イエローさんはアメリカ在住のアーティスト。凱旋のタイミングでライブをするというので会いに行きました。その時もダメもとでブルワリーのデザインを頼んだのですが、気安く受けて下さって

私は個人的には「お酒は楽しんで飲むもの」と思っているので、一人で飲んでも楽しいお酒や空間を作りたいと思っていました。そうしたらできあがって来たロゴにも笑顔の人が二人描かれていて、「言葉にしなくても私の思いが伝わった！」って感激しました。

デザインの持つ力は大切です。どこかで見たようなデザインが溢れている中で、イエローさんの超個性的な黄色と赤のロゴはトレードマークとして最高の出来でした。

「今後の事業展開は？」

お米は差別化しづらいので、ビールの方が事業展開しやすく、利幅も大きいし、ブランドディングもしやすいと思います。

米よりビールの方が伸びしろがあるので、将来的には農業生産法人の制約から開放するためにビール事業を分社化したいと夫は思っています。

その為にまずは、醸造所を拡大して工場規模にする計画です。今は農業とビールの売上比率が8:2ぐらいですが、今後は、農業:ビール4:6が目標です。

準備中の新しい醸造所は今の10倍の生産量で、観光資源として許可を取って



YBWのオリジナルクラフトビール



ピーランダーイエローさんのドローイングが店舗の壁に描かれている

るのでテーマパークみたいになつたらいいな。

もう一つは飯坂温泉の再生を市が手がけているので、「サウナ×ビール」みたいにビールを絡めたカルチャーを普及させたいです。実は夫婦共通の趣味はサウナなんです。

夫はカトウファームを立ち上げてから、地元福祉施設との農福連携も取り入れ、機械化をすすめて仕事の負荷の軽減や効率化に心血を注いできました。

この農業部門についても事業承継できる形をめざしています。親族承継でなくとも、この会社が存続すれば、この水田を次世代につなげていける。そう思つて夫婦で頑張っています。

「大切にしていることは？」

私の判断基準は「ロックかパンクか？」。

人がやっている月並みなことをするより、誰もやっていない面白いことにチャ

レンジしてみようというスタンス。でも人に迷惑をかけないのは前提です。AとBの選択肢があつて、どちらがより尖っているかで判断してきました。私はやりたいことがあれば、まず挑戦



ふくしまベストデザインコンペティション受賞のリユース瓶

してみます。既存のマーケティング理論に縛られず、商品のおいしさを追求する。人間は脳で食べていると言われますが、情報に左右されない、本当においしいものを作っていくたいです。復興をアピールする売り方ではなく、商品の魅力で勝負したい。そして農業やビールを通じてご縁のある人に喜んでいただけたら、私は幸せです。そして、私たちの取り組みには前面には出しませんが、東北や福島を盛り上げたいという思いがもちろん込められています。

震災でダメージを受けた福島ですが、新たな災害が起きたり感染症が流行すると、福島は古いニュースとして忘れ去られてしまいます。でも放射能への悪いイメージは簡単に払拭できないんです。だから東京など都市圏でお米を販売しようと努力しましたが、送料の問題だけでなく、福島産というだけでマイナス評価になってしまいました。

だからお米に関しては県内の取引先を増やすことにしました。飲食店さんや高齢者施設、保育園など手探りながらも少しずつ地元での販路開拓を行っています。

■ 福島をもっと良くしたい

東北は米どころなので日本酒文化で地元の人にはクラフトビールはまだまだ浸透していません。それでもビールを通じて新しい福島を盛り上げていきたいという



学生とのDIYで完成したYBW文化通り店

う思いで突っ走っています。東京から近いので、首都圏からビールを楽しみに来てくださる方も増えています。

震災から復興するのがゴールではなくその先を考え続けています。

震災がなかったら、ビールは手を出していなかったかもしれません。震災が起きて、普段東北に関心の無い中央の人たちが目をむけてくれる時期が来て私たちの取り組みが実を結んだんだと思います。

■ カトウファームの魅力分析

高感度のアンテナを高くはって、全国の魅力的な人に会いに行く行動派の絵美さん。妻の夢を現実にするために裏方として実務をこなし、よりよい企業にしようとして頑張ってきた夫の晃司さん。脱サラした二人は祖父の基盤を受け継ぎ、地域の農村景観を守る大切な存在になりました。

農業には食料生産だけでなく、農村文化や農村の景観を次世代に受け継ぐ大切な役割ももっています。耕作放棄地にならなければ気づかないでしょうが水田には多面的機能があります。それを維持していくための米作りとビール醸造の複合経営は、これからクラフトビールを軸とした新しい文化を福島に創造することでしょう。

アイデアと情熱で突き進むカトウファームのお二人のお話は、既存の農業



イトインできるおにぎりとビール

経営にとらわれず、ジャンルにとらわれないフリースタイル音楽のようでした。そんな底抜けに明るい絵美さんが握ってくれたおにぎりを食べると寂しさも打ち消して元気がわいてきそうです。

おいしいおにぎりとクラフトビールで心とお腹を満たしてくれるYellow Beer Worksとカトウファームの挑戦が復興の新しいスタイルとなり、本当の復興が進みますように。



文：井芹大悟



「体に優しい農産物をつくりたい」と佐々木さん

- 農業×酒造蔵人×焼き芋×
- 地域おこし法人
- 栽培作物：レタス・トマト・ニンジン・サツマイモ・ジャガイモ・アロイトマト等 30品目100種類以上を無農薬・無化学肥料で栽培
- 就農3年目
- 耕作面積：1.3ha
- 経営規模：本人
- 移住形態：1ターン
- 前職：食品メーカー
- 農地の取得：借地
- 就農までの期間：3年間（地域おこし協力隊）



体に良いモノづくりを目指した農業と、新しい出稼ぎ型の半農半Xを探究中！
宮城県加美町 OTOMO FARM 佐々木裕貴さん
(旧姓：大友)

多品目

焼き芋

地域づくり

1ターン

大友裕貴さんは食品メーカーに勤めていたことをきっかけに、食品生産への興味が高まり、身体に良い農産物を生産することを志して宮城県加美町への移住・就農を決めました。そして、ご当地で今の奥様と出会い、婿入りして佐々木裕貴さんになりました。つくりやすいもの、つくりたいものにこだわり、美味しくて身体に優しい農産物の生産と、地域づくりに取り組んでいます。

■ 移住のきっかけ

1ターンの決めた理由は？

25歳になった頃、農業に関心を抱くようになりました。宮城県の大学を卒業後に、食品メーカーへ就職。マーケティング部門に所属し、主に菓子製造に関する部門に従事してきました。働いているうちに、食品生産への関心が高まってきました。具体的には、体に良い商品を、素材の段階から自分でこだわって作りたいと考えはじめました。

就農を志してからは、地元である宮城県内で就農したいと考え、まずはインターネットで情報収集を行いました。そこで見つけたのが加美町での地域おこし

協力隊の募集でした。応募したところ採用の連絡があったため、改めて移住・就農を決意し、そのことを会社に告げました。会社からは応援のメールを頂きましたが、辞めるにあたり、引継ぎには特に気を遣った記憶がありません。

1移住にあたって行政支援などはありましたか？

地域おこし協力隊事業による移住だったからかもしれませんが、担当課の皆さんが手厚く対応してくれました。住む場所から農地探しまで、一緒に動いてくれたことが印象に残っています。

1どんなところに魅力を感じて移住を決めましたか？

インターネットで情報収集した際に加美町を見つけ、ここがいいなと感覚的に思ったのです。加美町へは学生時代に何度か訪れていたのですが、その頃はここに住むことなど考えもしていませんでしたが、なぜか足を運びたくなる場所だったんです。

改めて加美町のことを調べるうちに、自分がそこで働くイメージが湧いてきました。移住にあたって、加美町に知り合いがいるわけでもなく、誰かに相談したわけでもなく、なぜかただ漠然と加美町の雰囲気自分が自分に合っていると感じたので決断できました。

■ 農業技術について

1農業技術はどのように習得しましたか？

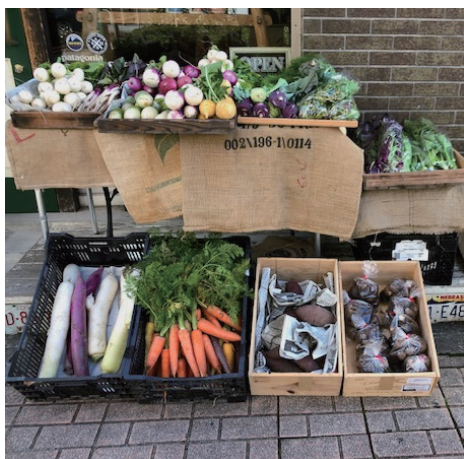
ほぼ独学で学びました。学びはすべてインターネットとSNSからの情報です。改めて考えると、移住・就農に向けた準備はインターネットでほとんど賄うことが出来たということですね。ただ、地域おこし協力隊での出会いによる学びはありました。3年間の制度ですが、1年目の研修先は加美町にある家族経営の農業法人でした。そこで1年間かけてコメづくりを経験できました。言われた作業をひたすら行うことで、コメ農家の1年のサイクルが身につきました。

1農地はどのように取得しましたか？

就農にあたって、私の本当にやりたいことは野菜の生産でした。そこで、地域おこし協力隊の2〜3年目に、独立に向



加美町へは学生時代に何度も訪れていた



つくりやすさとつくりたいものを選んで栽培

「栽培作物はどのように決めましたか？」
先ほどお話ししました通り、栽培作物は

けて、研修先で農地をお借りして野菜栽培を開始しました。法人が保有する畑を10aお借りして、レタスやトマトなど、多品目栽培を行いました。
そして、地域おこし協力隊の研修の3年目に、あらためて農地の確保に乗り出しました。
秋頃には、役場の担当者を通して紹介された遊休地に目をつけていました。これは、河川敷にあつて、使われておらず、広さは田圃80aの広さでした。おそらく、5年は使っていないとのことでしたが、内1枚は1年前くらいまで使用していたとのことでした。これを年間4万円程度で借用できることになり、地域おこし協力隊の3年間が終了した翌月、栽培を開始しました。

「失敗や挫折はありましたか？」
実は、河川敷にある遊休地での野菜生産は翌年で幕を閉じました。台風被害で全域が浸水し、使えなくなつたのです。これにはショックを受けました。そのため、もういちど土地探しを行うことになったのです。このとき力になってくれたのが、研修先の農業法人でした。こちらが農地を紹介してくださつたおかげで、再び野菜の生産を行うことが出来ました。農地取得の際は、地元の農家の意見を聞いておくなど、土地柄を良く調べ

「機械はどのように調達しましたか？」
農業機械は、地域おこし協力隊時代に出会つた地元の方に相談し、そのルートで近隣の農家で使われなくなつた機械を安価で譲つていただくことが出来ました。その資金は、新規就農支援の援助も活用しながら、自己資金を組み合わせて充當していきました。

野菜に決めていました。地域おこし協力隊の任期中に多品目の野菜栽培に挑戦し、手ごたえは得ていました。作物の選択の決め手は作りやすさと自分自身のことだわりです。固定種のみ栽培にもこだわりました。主に、レタスやトマトの他、ニンジン、サツマイモやジャガイモ、アロイトマトや黒田五寸人参など、自分自身がつくりたいものを選んでいきました。

「冬場の仕事をどうするか」ということは寒い地域の共通した課題です。これは地域おこし協力隊の頃から試行錯誤してきました。研修の合間に時間をつくり、どのような仕事があるかなどについて地域を歩き回って情報収集したことを覚えていきます。そこで酒蔵の蔵人という仕事に出会いました。加美町には酒造が多くあります。私は中新田地区にある中勇酒造店にお世話になることが出来ました。「天井夢幻」の製造元というのわかるかと思えます。酒造りについて興味を持っていたので、ハードな作業ではありますが、夢中になって取り組むことが出来ました。これは副業というよりは出稼ぎに近いものかと思えます。

「半農半Xに至るまでにはどのような経緯がありましたか？」

■ 複合経営のきっかけ



失敗や挫折もあるが、「農業でハッピー」を追い求めている



仙台市内のヴィンテージショップで野菜販売

「そのほか、どのような複合経営に挑戦しましたか？」
蔵人での経験をもとに、考えたことが新しい出稼ぎのスタイルの構築でした。いいかえれば、複合経営となるのかもしれない。季節性があるので、春夏秋は農業に従事しますが、冬場の仕事は見つける必要があります。地域に根付いた仕事をしたと考え、シヨップとのコラボなど、仲間との事業経営に取り組みすることにしました。
まずは、趣味である古着がきっかけとなり、仙台市中心部にあるヴィンテージシヨップの一角をお借りして野菜販売を開始しました。秋には焼き芋販売を行っています。秋には焼き芋販売を行っているが、シルクスイートや紅はるかの焼き芋は好評です。



大好評の焼き芋

の依頼も。ただ、雪かきは予定が立てられず、思った以上に難しい作業でしたので、次第に業務内容から外れていきました。今後は、それぞれのスキルを活かした事業展開をしていこうと、模索中です。

「複合経営についての戦略や展望をお聞かせいただけますか？」

これまで自分自身の身近なつながりの範囲で組み合わせを考え、事業を構築し、現金収入に結び付けてきました。今後は、近隣地域に視野を広げ、まずは飲食店との関係性をつくっていききたいと考えています。具体的には、加美町から車で40分程度の位置にある仙台市古川地区や車で90分程度にある仙台市といった都市部にある飲食店や雑貨店などのコラボを実現していきたいという構想を抱いています。

そこでは、畑と飲食店と消費者の、循環の仕組みづくりに力を注いでいくようなイメージをもちています。私自身、就農における知識習得や事業化のための関係性の構築にWEBやSNSを活用してきたことから、これからの展開においてもデジタルを取り入れ活用していく方針です。

■ 家族のつながり

「パートナーとはどのように出会いましたか？」

移住後、知人を介してパートナーと出

会いました。結婚して間もなく2年になります。パートナーは地元出身でしたので、婿入りすることになりました。パートナーの実家は農業ではなく居酒屋を経営していて、地域に愛されるお店としてにぎわっています。いずれはここでも野菜を使ってもらえると嬉しいですし、連携も考えられると思っています。

パートナーは別途、衣料品関係の仕事に従事していますので、私の事業に直接は関わっていません。ですので、休日は特に決めていませんが、週末は、娘を含めた3人の家族で過ごすことにしています。



■ 地域との結びつき

「地域イベントなどどのように行っていますか？」

ブラビラボでは、「加美ヤング市」というマルシェイベントを主催しています。この運営に関わっているほか、大崎市古川や仙台エリアで開催されるイベントに出店しています。

「地域活動に参加されていますか？」

結婚してからは、アパートに引っ越して、防犯指導隊の活動に参加しています。また、所有する倉庫がある地区の朝の草



マルシェイベント開催

さらに、地域おこし協力隊の同期数人で、一般社団法人ブラビラボを設立しました。この法人名は、加美町を「加（ブラス）」と美（ビ）」と解釈し、そこに研究所を意味するラボを付したわけです。代表は地域おこし協力隊同期の庄司さん。彼はUターンで加美町に戻り、地域おこし協力隊を経て就農しました。この法人は、地域おこし協力隊時代のつながりを維持する役割も果たしています。事業内容はまさに地域課題の解決です。高齢者からの相談に応じることから事業がスタートしました。地域に多くある空き家再生に取り組み始めたことをきっかけに、空き家の片づけを依頼され、さらに草刈りも頼まれるといった具合に仕事が増えていきました。冬場は雪かき

刈り活動にも加わっています。



地域活動にも参加

現在行っているマルシエイベントでの出店を継続するとともに、個人への野菜宅配セットの発送を強化していきたいと考えています。このような農業の取り組みとともに、仲間とのプラビラボの活動に注力していければと考えています。

プラビラボの活動のうち、空き家活用事業は、また別の地域おこし協力隊のメンバーが新会社（リロカリコクリ株式会社）を興し、取り組みを開始しています。この会社では、牛舎をリノベーションして、テレワーク拠点を開設しました。最近では耕作放棄地を利用した畑作も開始しています。

このように、移住やインターンで住み着いたメンバーが見出した地域の課題をもとに、それぞれの立場に応じて課題解決策を探り、ともに協力していきながら地域づくりの取り組みを拡げていくことが目指すべき姿ではないかと気がつき始めています。



イベントのチラシ

これからの展望

「農業と並行してお仲間との今後の事業展開はどのようにイメージしていますか？」



大きく育った女山大根

「どんなことを大事にしていますか？」
種づくりと土壌づくりには特にこだわっています。種と土壌から、「うちにしか出せない味」を提供することがコンセプトになっています。肥料は使わずに、落ち葉やもみ殻を大量に土壌に混ぜ込むことによって、今ある地力を高め、土壌の力を活かす手法を試んでいます。この方法によって、えぐみのない野菜をつくることのできるのです。また、種を採取し続けてきたことによって、毎年の種の変化に気が付いてきました。

よく言われることですが、人との出会いとつながり、その連続が私自身の視野



落ち葉と糠を混ぜ合わせた踏み温床

を広げてくれています。地域おこし協力隊に応募し採用されたことも重要な転機でした。

私たちは、加美町の地域おこし協力隊の1期生であり、同期の活動を横目で見ていることは何よりのモチベーションとなっています。また、地域には個性のある多くの方々があり、実に学ぶことが多いです。一方で、地域の課題は複雑で、問題も多くあります。

しかし、こうした地域のつながりが私にとって最も大切なものであり、地域の人とうまくやれること、このことが中山間地域で農ある暮らしを実践していくうえでは欠かせないキーワードであると思います。

魅力分析 OTOMO FARMの

地域おこし協力隊をきっかけに移住・就農するというかたちは、ひとつの理想とされながら、課題も指摘されています。そのひとつが「地脈（関係性）づくり」であると考えられます。その点、大友さんは役場などとの関係性を上手に構築され、紆余曲折ありながらも得られた農地で、食味にこだわった多品目の無農薬栽培という複合経営を展開されています。その背景には、地域おこし協力隊を通じたつながりづくりと、その一環としての役割側の親身な支援が大きな要因となっていると考えられます。



田舎暮らしを楽しむデザイナーから
棚田を守る農家に
千葉県鴨川市 草so 畑中亨さん・美亜子さん

- 農業×直売所
(パン・ジャム・餅)
- 栽培作物：米・麦・もち米
- 耕作面積：米 85a、畑作 15a
- 経営規模：夫+妻
- 移住形態：1ターン
- 前職：夫：エディトリアルデザイナー、妻：器のお店のオーナー
- 農地の取得：借地
- 就農までの期間：2年
(移住してから農業にシフト)
- 移住した年：2010年
(就農 10年目)

米

商品化

直売所

1ターン

引越し感覚で移住してきたという畠中さんご夫婦

直売所「草so」を営む畑中さんご一家は、本のエディトリアルデザイナーとしてテレワークしながら、子育てと奥様のお店を両立させる暮らしをたくて移住してきました。ものづくりが好きで趣味的に米作りをはじめたら、いつの間にか就農して棚田を守る農家になっていた畑中さんの魅力的な農ある暮らしを分析します。

■ 移住のきっかけ

「移住のきっかけは？」

まさか私が農業をするとは、全く考えていませんでした。

私は東京生まれの東京育ちで、本や雑誌のエディトリアルデザイナーをしていました。妻は学生の頃からの友人で、青山で器のお店を開いていました。

子どもが生まれても、託児所を使えば仕事を辞めずに暮らしていけると思っていました。子どもを安心して預けられる所がなかなか見つかりませんでした。

2009年には次女が生まれ、子ども二人を預けて働くのも難しいなと感じ、住まいと店舗が一緒なら子育ても楽だろうなと思って、移住先を探し始めたのがきっかけです。

「この場所に移住を決めた理由は？」



自然と調和した母屋と直売所

「移住後の暮らしはいかがでしたか？」
当時は今のようにインターネットが普及していませんでした。ADSL回線では送れない大容量のデータは、宅急便でやりとり。移居前からフリーランスのデザイナーになっていたので、仕事的には困りませんでした。

「農業をするようになったきっかけは？」

移住して2年目に田んぼで米作りをやってみないかと近所の方に言われ、自給農に関心があったので、すぐにチャレンジしました。あるとき田んぼの草取りを熊手でやっていたら、「こうやって手を突っ込んでグワーツとやるんだ」と教えていただき、草を取るだけでなく攪拌することで土中にも空気を入れる役割があるのだと、全ての作業に新しい発見がありました。

ただ自給農をはじめた最初の3年間のお米はお世辞にもおいしいとは言えなくて…。無農薬・



愛犬の「よつば」とともに 夏は水の見回りも

「こんな山奥でお店を開いて大丈夫？」とよく言われますが、器のお店だけでなくカフェもやろう。デザイナーの仕事に移住してからも続けられれば生活できるだろうと気楽に考えていて、移住というよりも引越し感覚でした。

天日干しならおいしいわけではないことを知らされました。3年目には台風被害にあつてドロドロの田んぼと格闘し、「お米は買う方が楽じゃないか!？」と弱音を吐きそうになりましたが、ここで米作りをやめてしまうとこの棚田の景色が守れ

なくなると思い、踏みとどまりました。
4年目になってようやく満足できるレベルのお米が作れるようになったときはうれしかったです。

今の70代以上の農家さんは、農業の近代化を経験してきた生き字引。牛耕の経験もあり、機械が導入される以前の人力による農作業を一通り経験し、機械化の時代の変遷もリアルタイムで知っている貴重な人材です。そんな方々から学ぶところはたくさんあり、水をはった圃場での足の運び方、鍬の使い方など、今学ばなければ無くなってしまふ技術をたくさん



手作業でくろ切り

ん知っておられます。
そんな方々の指導を受けて、きちんと草を刈り、真面目に耕作していたら、「休耕田があるので規模を広げてやってみないか?」と地域の集まりでお声がかかりました。

そこが50aほどの棚田だったので、新規就農するための手続きを行いました。
7aからスタートした自給農から正式に農業者となり、耕作面積も今では80a

になりました。

ただ、行政からは新規就農の支援金など各種制度があることは特に知らされず、私も「申請すればよかった」と後で思いました。

「農業の技術はどのように習得しましたか?」

この棚田は地元の方の思いのつまった農地です。だから軽い気持ちで入り込んだらダメだと思っていました。

私たちが新規就農しようと思ったとき、隣の田んぼで米作りをしている70代の農家さんが「手伝うよ」と言って下さいました。自給農だったときには必要なかった種まき機や籾摺り機など私が持っていなかった機械を貸して下さいました。



冬には畦を野焼きする

その方が高齢になるにつれ、重い米袋をトラックで集荷場まで運ぶ作業がでなくなり、私が作業を手伝うようになり

ました。何年かいっしょに作業をしてきたことで、その方がケガで入院して稲刈りができなくなったときは、私が代わりにコンバインに乗って収穫するなど、助け合える関係を築けたのは本當にうれしいことでした。こうやって積み重ねてきた信頼関係はどこで暮らすにしても大切なことだと思えます。

「棚田での苦労は?」

このあたりの棚田は1枚1枚がとても狭く、すり鉢状になっているので、圃場の形も四角ではありません。昔はもっと小さかったそうですが、土地改良で数枚ずつをまとめたため、畦の法面がとても広くなっています。ですので、草刈りはとても大変で、長いシャフトの草刈り機を使って一振り



約30枚の棚田で米作り

で3mぐらい刈れるようにしています。

また、棚田の土壌が重粘土質で水持ちがよいのですが、狭い田のためホイールのトラクター



ヤフオクで落札したフルクローラー式トラクター

だと方向転換するときに車輪で深く掘ってしまいます。そこで、フルクローラー式の小さいトラクターを見つけて導入しました。これはとても便利で大活躍しています。

棚田の畦はザリガニなど生きものの通り道がでかたりすると、そこから水が流れて畦が壊れてしまいます。ですので、畦を修復するために小型バックホーの講習も受けました。棚田は畦塗り機で作業するより、昔ながらの手作業で畦塗りをすることが多いですが、機械より畦切りして手作業で作った畦の方が水持ちがよいですね。

「農業をメインにしたきっかけは?」

就農した最初の年はカフェと兼業していましたが、田んぼの仕事はお天気次第で、忙しい時期がカフェの営業と重なることも多く、金・土・日とカフェを開けたら子どもがその間ほったらかしになってしまいました。全てが中途半端になってしまうと思い、だったらカフェをやめて田んぼ一本に絞ろうと考えを変えました。

「栽培作物はどうやって決めましたか?」

普段食べるためのお米はコシヒカリを栽培していますが、私がお米を作る原点はカレーです。

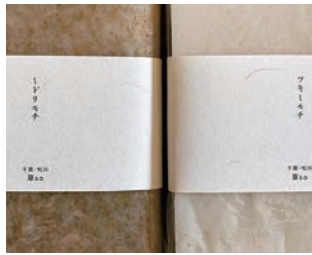
私たち夫婦は食いしん坊で、食べたいから作る、おいしいからシェアしたいという思いがあります。

インドが好きで旅をして、仕事でもカレーの本のデザインを任されたり、自分でガラムマサラを作ってカレーを仕込んだりと、とにかくカレーが大好き。それで、カフェでもカレーを提供しました。

でも、日本米はうちのカレーにはマッチしません。それでインディカ米と日本米をかけ合わせ、「プリンセスサリー」の栽培をはじめました。

昨年はさらに原種に近い、「サリークイーン」の作付けもしました。ただサリークイーンは背が高い品種で倒伏しやすく栽培は難しいですが、このお米でなければできない料理もあるため少し増やそうと思っっています。

それののし餅を作るのですが、のし餅に最適な品種のもち米も栽培しています。



2種類の「のし餅」



レンズ豆とサリークイーンのカレー

「移住してからの暮らしは？」
移住してすぐ隣組に入り、3年ほどで

消防団にも加入しました。少子高齢化が進んでいるので、特に消防団に入ると地元からの信頼度は急上昇しました。

ただ、この地域は最寄駅までの距離があり路線バスの本数はとても少なく、買い物はもちろん通学にも車での送迎が必要で、子どもが小さいうちは良かったのですが、中学生になって学校や駅までの送り迎えが必要で、親の助けがないと出かけることができないという問題があり、子ども達には不便な思いをさせていると思います。



ものづくりが好きで小屋も建てた

Instagramが素敵な写真でいっぱいですね！
妻がiPhoneで写真を撮って文章を書いていきます。それで直売所の営業日や商品の説明をするのですが、ECサイトは使っていません。

Instagramと小さな手作りのホームページが情報発信ツールです。

2022年の分のお米は完売してしまったので、大々的に宣伝する必要性が今はありません。

メールでの注文しか受け付けていないのも、1クリックで注文できるのは味気ないから。メールで相手のことを思いやりながらやり取りするのが私たちのやり方です。ただ電子決済は便利なので、お客様のニーズに対応していく必要も感じています。

また、記録を残してしていくことはとても大切なことだと思うので、「田んぼの記録」という冊子を作って、その年の出来事をアーカイブしていて、ご希望があれば販売しています。



2016年から制作をはじめた冊子「田んぼの記録」

「直売所について教えてください。」
通信販売とイベント出店以外にもお米を販売できる場所がほしかったのと、田んぼを見学してもらったり、私たちを訪ねてもらったきっかけになればと思います。週一度木曜日だけ店を開けています。お米以外は季節ごとに仕込んだ商品とオー



手作りのジャムやパンが並ぶ



草soのパンやベーグルたち

毎週予約をしてくださるご近所の方や近所で定期的に活動されている「森のようちえん」のお散歩の途中に立ち寄ってくださるお母さんたち、遠方からわざわざ来てくださる方もいらっしゃいます。

また、直売所以外にも、近くで開かれるawanovalaというマルシェやイオン木更津店にある無印良品の「つながる市」にも出店しています。

「移住を検討している人へのアドバイス

はありますか？

もし自給農や小さい農業をしたいなら中山間地域に移住するのが一番いいのではないのでしょうか？中山間地域なら平地に比べて大きな機械もいらぬし、小さい道具でもやれます。水利権の問題や周囲への影響も少ないので、好きな品種を栽培するのも平地より容易です。地域の活動に入って地元との交流も疎かにせず、人として他者を敬う気持ちがあればきつと過疎化が進む地域では頼りにされるようになると思います。

以前、私が「除草剤を使わないで栽培します」とある農家さんに伝えたら、「身体に気をつけるよ」と助言されました。

それは農薬が身体に悪いという意味ではなく、除草剤を使わない農法では草取りが非常に大変になるので、除草作業で疲弊しないようにとの思いやりの言葉だったのです。慣行栽培だからとか無農薬じゃないからと自分の価値観を相手に押しつけることは田舎でも都会でもトラブルのもとになるので、相手がなぜそんなことを言うのか言葉の真意をくみ取る心がけが必要だと思っています。

本気で農業で儲けようと思ったら、棚田のように条件不利な土地は選ばなかつたと思います。水は空から降った雨水を圃場にためて使いますし、1枚1枚形が違うので、非効率です。クローラーで作業に入るときは常に一筆書きになるように入り口と出口を考えながら作業していきます。

それでも棚田の景色に心を奪われたことが移住を決めた原点なので、農作業で疲れたときもふと顔を上げたらきれいな景色が広がっていて、気持ちのよい風が吹いている。それだけで癒やされるんです。

「二つの仕事を美しく」

丁寧かつきれいに仕事をすると棚田の景観も美しくなります。最初はお米をかけた干しにする「はざかけ」も見た目が悪かったです。今では周りの農家さんにお褒めの言葉を戴けるようになりました。

自分が農作業した棚田が、風景の一部



この景色に魅せられて

になっています。私たちは都会にいくときには食べ物などがどで作られて私たちの元に届いてくるのか、具体的に説明することはできません。東京にいるときは土を見るのは工事現場や植栽の回りだけでしたが、こうやって田を耕して米作りをすることで、大地に根ざして生きている充実感があります。



板についた「はざかけ」

草soの魅力分析

就農するためではなく引越越し感覚で移住してきた畑中さんは、棚田の保全活動で有名な大山千枚田のすぐそばで田舎暮らしをはじめました。

棚田のある風景を眺めながら暮らす毎日。過疎化が進み竹やぶになっていく棚田を守りたいという畑中さんの暮らしは家づくりから棚田の保全まで生活の全てが農村の風景とつながっています。家を建てる際に電線を引きこむときも景観の

邪魔にならないように配慮しました。景観を壊さないデザインの家はこの地域に生えている木を使った庭も地域の自然と一体化していて、とても気持ちのよい空間でした。この統一感は畑中さんの工ディトリアルデザインの手法と同じようにその土地や風や水そして太陽が織りなす風景をデザインしているのでしょうか。

また畑中さんはデザインの経験を請われて、地域の行事の印刷物のデザインや地元NPO大山千枚田保存会の会報誌の制作をするようになって、地元のさまざまな人たちとの距離感も近くなったそうです。風景も人間関係もよりよい状態に作り替えていくのは、まさにデザイン思考だと感じました。

畑中さんのお話を伺って、震災や感染症など、この予測不可能な変化に耐えられるのは、食料生産という生きるための原点である「小さい農業」ではないかと感じました。

効率化が優先され、不自由なものを切り捨てていくサイクルから離れて、小さくても持続可能な暮らしこそが、この混乱の時代をサバイブできるレジリエンスな生き方ではないでしょうか。「専業農家じゃなくても、小さな田んぼや畑をやって兼業で暮らす人が増えるのもいい。自分たちが選んだ場所で行われることを少しずつはじめたら、私たちが暮らす方が確立した」というお二人の言葉には、これからの中山間地域を明るくするヒントがたくさんつまっていました。



多品目

無肥料栽培

1ターン

- 農業×直販
 - 栽培作物：野菜多品目
 - 耕作面積：畑作 1ha、米 20a
 - 経営規模：本人
 - 移住形態：1ターン
 - 前職：フリーター→
- 地域おこし協力隊
- 農地の取得：借地
 - 就農までの期間：地域おこし協力隊として3年間
 - 移住した年：2017年（就農3年目）

「勝手にCSA」を実践、
インスタントでない価値を野菜とともにお届け
 長野県辰野町 ゆがふ農園 山浦泰さん

移住と同時に結婚

生まれは長野県塩尻市です。父の仕事の都合で転勤することになり、塩尻市に家を残して東京へ移住しました。2歳から20歳まで東京の練馬区で暮らしました。そして、将来の事を考え始めた矢先に東日本大震災が起これり、この先ずっと東京で暮らし続けていくかどうかを家族で話し合い、塩尻市へ帰郷することにしました。

帰郷後、薪ストーブを始め、薪の調達で地域を歩いた事をきっかけに地域の方々と深く関わるようになり、「畑と一緒にやってみたいか」と誘われて農地

移住のきっかけ

「移住を考えたのはいつごろですか？」

生まれは長野県塩尻市です。父の仕事の都合で転勤することになり、塩尻市に家を残して東京へ移住しました。2歳から20歳まで東京の練馬区で暮らしました。そして、将来の事を考え始めた矢先に東日本大震災が起これり、この先ずっと東京で暮らし続けていくかどうかを家族で話し合い、塩尻市へ帰郷することにしました。

帰郷後、薪ストーブを始め、薪の調達で地域を歩いた事をきっかけに地域の方々と深く関わるようになり、「畑と一緒にやってみたいか」と誘われて農地



兄・祐貴さんのカフェ開業がきっかけで移住

「辰野町への移住のきっかけは？」

きっかけは兄のカフェ開業です。当時、自分は塩尻市でフリーターをやっていたが、兄がこの辰野町で築130年の古民家をリノベーションして「農林家ふえあずかほ」というカフェを立ち上げました。床のフローリングを打つ、漆喰の壁を塗るなど、とても貴重な体験をさせていただけました。この活動を主導していたのが地域おこし協力隊や集落支援員の方々でした。そのような活動を手伝っていたときに、地域おこし協力隊の担当の方に誘われたことが辰野町への移住の

を貸していただいたりもしました。それが農業を始めたきっかけです。そのような経緯で、次第に山仕事や農業などの身体を動かす仕事に興味を持っていきました。

「地域おこし協力隊で農業を学んだのですか？」

担当したテーマは「6次産業化による地域ブランドの確立」でした。「辰野町食の革命プロジェクト」という事業に関わり、町内の農業者含めたさまざまな事業者や県外の専門家など、多くの方々とのお会いがありました。

そのような活動に携わりながら、自分の農業への思いはますます高まり、無肥料・無農薬栽培などについて学びを深めました。有機農業技術の多くは本から学びました。奇跡のりんごの木村秋則さんや、無肥料栽培の岡本よりたかさん、自然菜園の竹内孝功さんなどです。竹内さんの自然菜園スクールにも通わせてもらいました。

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したりもしました。このように、辰野町には農村振興や移住促進、地域ブランド推進などのさまざまな制度やプロジェクトがあるの

きっかけです。

このカフェを開業した2017年に、自分も辰野町へ移住し、地域おこし協力隊としての活動をスタートさせました。

兄は「信州辰野ほたる祭り」でマクロビオティックのお菓子などを売っていたことが縁で、ここでカフェを開業することになったのですが、そのようなきっかけがなければ、自分は塩尻市で就農していたかもしれません。

で、多くの出会いの機会もあり、移住や就農にもとても役立ちました。その時に培った人脈は今でも活かされています。

■結婚は移住後ですか？

はい、妻は沖縄出身で、フリーター時代に出会いました。地域おこし協力隊に参加するタイミングで結婚し、妻と一緒に辰野町へ移住しました。子供も産まれ、今は3歳と1歳です。

■就農と農地取得

―就農は最初から決めていましたか？

はい、もともとものづくりをやっていたと思うっていました。辰野町へ移住する数年前に、塩尻市で農地を貸してもらって畑仕事をするうちに「食べられるものをつくって、それが仕事になればいいな」などと漠然と思いはじめていました。フリーターをやりながら有機農業の塾やセミナーに参加するなど勉強して2年ほど経った時に、兄のカフェ開業を手伝うことになったのです。さつき話したように、そんなきっかけで地域おこし協力隊員になり、さらに無肥料・無農薬農業への学びを深めました。

―農地はどのように取得しましたか？

地域おこし協力隊では、地域内のいろいろな方々をマッチングするような仕事もしていたので、そのときに出会いがとも役に立ちました。



ご当地でもさまざまな出会い

本当に色々な方にお世話になったのですが、農地取得については特に地域おこし協力隊を通じて出会った元町会議員の根橋俊夫さんでしょうか。行政書士で土地家屋調査士事務所もされていますので、農地借用手配などでもお世話になりました。

―その他のような出会いがありましたか？

役場の野沢さんや一ノ瀬さんにも大変お世話になりました。一ノ瀬さんは当時、産業振興課長でしたが有機農業や産消連携なども奨めてくれて、地域おこし協力隊の予算で有機農業の研修などにも参加させてくれました。そのおかげもあって、現在いろいろな作物を栽培できています。

あとは、〇と編集社の赤羽孝太さんでしょうか。地域内にコワーキングスペースを設けるなど、とてもユニークなかたちで地域づくりに携わっていらっしゃいます。さまざまな生きるヒントをもらいました。

■作物とお客さん、「勝手にCSA」

―どんな作物を栽培していますか？

ざっとですが、人参・空芯菜・もろへいや・つるむらさき・きゅうり・いんげん・ゴーヤ・白菜・ほうれん草・ビーツ・水菜・小松菜・ターサイ・さんとうな・春菊・チンゲンサイ・ごぼう・大根3種類・かぶ4種類・ピーマン・トマト・なす・ネギ・じゃがいも・油麦菜・穀類・加工用トマトなどでしょうか。



50種類以上を畑作

―本当に多品目ですね！何か工夫されていることはありますか？

最初は70〜80種類ほどありましたが、お客さんの要望で減らしていきました。一般家庭で、ナスを3種類届けられても嬉しくないのですね。普通の野菜より高いお金を払ってくれているわけですから、「何をもらって喜ぶか」ということを考えるようになりました。かぼちゃとかにんじんとか、分かりやすくして使いやすいものを届けなければなりませんね。スーパーでは生野菜がよく売れるようですが、宅配ではそのままインスタントに食べられるものが求められているのですね。オイシックスらでいうしゅぼーや、大地を守る会などの大企業はレシピをつけて食べ方を提案しています。

―お客さんにはどんなかたち、どんな価値でお届けしていますか？

町内・町外・県外の30軒ほどのお客さんへ、6月から1月まで毎週もしくは隔週で2500円の野菜セットをお届けしています。いっぱい採れたら、いっぱい届ける、少なかつたら「ごめんさい」と箱につめてお届けします。

自分は無肥料無農薬栽培の野菜を届けているわけですから、分かりやすいものだけでなく、例えば、たまにビーツを届けたりします。使い方は難しいですね。ビーツでボルシチつくると知っている人は少ないですよ。実は、ビーツは葉っぱが美味しいのです。にんじんや小かぶもそうですね。お客さんも、どうやって食べようか、と考えることを楽しんでくれています。お客さんに教えてもらうこともあります。先日は「ケールは水でさらしてから食べると美味しい」と教えてもらいました。

精算は月末に振り込みか Pa y Pa y
 です。自分では「勝手にCSA」と呼んで
 います(笑)。「CSA (コミュニティ・
 サポートッド・アグリカルチャー)」は、
 消費者が生産者に先払いして農業者のリ
 スクを共有する仕組みですが、僕は取
 引後払いにしています。今のところ支払
 いが滞ったことはありません。



旬の野菜を毎週お届け

「ゆがふ農園」という屋号は？

屋号の件ですが、妻が沖繩出身なので
 沖繩の言葉から決めようと考えておりま
 した。世果報(ゆがふ)は沖繩の言葉で
 豊作や五穀豊穡、弥勒世果報(みるくゆ
 がふ、みるくゆ)は平和な世の事を指す
 言葉です。仏教用語では果報とは原因が
 生む結果の事で、善因には善果、悪因に

は悪果という様にいいに対する報いとい
 う意味があります。

つまりは農業においての果報とは、種
 子を播いて作物を育て収穫するという原
 因と結果、育ちが良いも悪いも自身の行
 い(栽培の技術や知識、労力も含め)と
 いう原因と結果があるという事だと考え
 ています。

自身の精進を重ねてこれらが上手く
 いった暁には弥勒世果報の言葉通り、豊
 作や五穀豊穡さらには平和な世が得られ
 るのだからと願って、「ゆがふ農園」と
 名付けました。

「辰野町の魅力と「ゆがふ農園」として
 のこだわりは？

野菜の言葉を理解し、植物生理や栽培
 技術を学び、経験を積み重ね、考える事
 を放棄せず、変化に対応していける、そ
 んな農家でありたいと思っています。

辰野町は典型的な中山間地域ですの
 で、ひとつひとつの農地が小さいという
 特徴があります。自分たち家族が住む場
 所は、標高が約700〜800メートルもあり、
 周りは山に囲まれ、真冬には最低気温が
 氷点下2〜10℃(-15℃に達することも)
 になる高冷地の集落に住んでいます。そ
 のような農村地域ならではの伝統食文化
 や自然景観がとても豊かだと思えます。

ゆがふ農園では、農園主自身が食べた
 いと思える野菜、小さいお子さんがいる
 ご家庭でも安心して食べていただきた
 いという気持ちから、農薬・化学肥料・有

機肥料を使わずに多品目の野菜や雑穀、
 小麦の栽培をしています。

小規模でも生産量を確保できる、少量
 多品目栽培で、ほとんどは固定種・在来
 種と呼ばれる種子を播き、ご家庭で普段
 から使ってもらえるお野菜を中心に栽培
 しています。

圃場の広さ・土地の状態・圃場までの
 距離・作業時間、等々の条件の中で多様
 な農法から良い所、適している所を取り
 入れています。やはり大前提として、
 農薬や化学肥料、有機肥料は使わないこ
 とにしています。



農村の多面的資源を活かした農業

野菜は植物であり、花を咲かし、種を
 付けて子孫を残し、命をつないで生きて
 います。種を採り未来に繋げる事は、暮
 らしや地域の文化を守り、食の安全安心
 を守る、そして農家と野菜が共存共栄し
 ていくためにとても大切な事だと考えて
 います。



かぶの収穫

「農地や経営規模の拡大は考えていま
 すか？」

現在は、7箇所合計で畑作1ha、水
 稲20aですが、それ以上増やすつもりは
 ありません。転作用に予備農地はいくつ
 か確保していますが、経営規模を拡大す
 るつもりはありません。自給自足と300万
 円くらいの現金収入で、子育てをしなが
 ら家族で暮らしていければと考えていま
 す。

「販路については？」

さっきお話ししたように、現在は町内外と県外の30軒ちよつとのお客さんのところへ毎週もしくは隔週で6月から1月まで、町内は直接配送、町外は宅配でお届けしています。目標は50軒ほどでしょうか。



1haで多品目野菜を栽培

それ以外は、地域の中で少しずつ縁をいただき、地元食品スーパーのバロー辰野店の生産者コーナーや、辰野町商店街無人販売所、辰野町の宿泊施設「かやぶきの館」、辰野町川島小学校の学校給食（じゃがいもクラブ）、兄のカフェを含めた辰野町内飲食店などへ販売しています。県外では東京都大田区の「自然農場まほるば」というところでも扱っています。

「素敵なホームページをつくられてますね」

〇と編集社さんの奥田悠史さんにお願いで、名刺とパンフレットとセットでホームページもつくってくれました。自分の思いを上手に表現してくれていると思います。地域おこし協力隊の最終年にもらえる支援金で作成し、残りは草刈り機の購入などに充てました。

「農業はおひとりですか？」

農作業は基本的に自分ひとりですが、繁忙期は塩尻市の父が手伝いに来てくれることもあります。事務作業やメール、SNS、あるいは梱包などは、妻が育児をしながら手伝ってくれています。

「今後の事業展望は？」

先ほども話しましたが、農地を増やすつもりはなく、量より質にこだわりたいです。そして、農作物だけでは限界があると思っています。例えば、「体験」を商品化できないか、なども考えています。農泊は地域内含めやっている人が増えているので、そちらと連携すれば良いので、もっと何か面白いことがあればと。去年、県と町の事業で「地域の困りごと」をテーマにした勉強会がありました。その起業セミナーで出会った大学生の女の子たちが、後日うちの農園に農業体験に訪ねてきました。これまでICUや同志社大学、信州大学の学生たちがきています。

そんなことも含め、何かわくわくすることがやれればと思っています。



最近では大学生が体験に訪れている



農作業体験

■ ゆがふ農園の魅力分析

縁あって辰野町に居を構え、やがて農業者となった山浦さんは、工業的な農業とは一線を画し、その土地条件や気候に適合した農業生産のかたちを模索してきたことが拝察されます。多くの学びをもとに行き着いた無肥料栽培と少量多品目生産。農村の多面的資源を活用し、農業に寄り添うライフスタイルそのものを心から満喫していることが窺えます。

価値観はそれぞれですが、「1ha以上増やすつもりはない」「現金収入は300万円が良い」と言い切る山浦さんのライフスタイルは、中山間地農業のひとつ理想のかたちといえます。



美しい農村景観



作ったぼん菓子を持つ尾崎さんご家族

大阪府の茨木市で育ったのですが、子供時代から人混みが苦手で、中学生の頃から田舎暮らしに憧れていました。高校は進学校に入学しましたが「田舎暮らしなら農業だ」と考え、近畿大学の農学部に進みました。専攻は環境系ですが卒業論文は「農業体験」をテーマにしました。就職はあまり考えず、農村への移住へと気持ちが向いていきました。

「移住のきっかけとなった出会いはありませんか？」

大学卒業後はフリーターをやりながら卒論指導をしてくれた京都教育大学の先生の研究生として環境教育と自然教育の



米の魅力で深めるCSA的複合経営
お客様とのつながりが宝もの
福井県若狭町 尾崎ファーム
尾崎晃一さん・恵里さん・お子さん3人

- 農業×高付加価値化（天日干し米・有機JAS米・特A米特裁①③・切り餅・ボン菓子等）
- 耕作面積：12ha（有機栽培4ha＋減農薬栽培8ha）
- 経営規模：晃一さん＋ときどき恵里さんと地域の仲間
- 移住形態：1ターンのフリーター、ボランティア
- 前職：フリーター、ボランティア
- 農地の取得：借地
- 就農までの期間：「かみなか農楽舎」にて農業研修を2年間
- 移住した年：2000年（就農20年目）

米

餅

有機栽培

1ターンの

■ 移住のきっかけ

「移住についていつごろから考えていましたか？」

大阪府出身の尾崎晃一さん・恵里さんは、「かみなか農楽舎」の農業研修を受けたことをきっかけに、福井県若狭町へ移住・就農しました。地域特産の米の生産を行い、有機天日干し米やお餅・ボン菓子など、お米の魅力を積極的に発信しながら、全国ファンを地道に増やしています。



大好きな農村で水稻栽培を営む

「どのようように農業技術を習得しましたか？」

【鯖っ人】を経てかみなか農楽舎で米農家になるための研修を受けることができましたので、そこで水稻栽培の技術を学びました。就農後も、後継者を探し

「就農のきっかけは？」

当初はかみなか農楽舎の社員として残るつもりでした。就農のきっかけは、2年目の「販路づくり」をテーマとした研修でした。市場リサーチをしながら栽培し、お客さんを見つけて売って喜ばれる、という過程を体験し、「農業を始めて、生活費を稼ぐ」ことのイメージが明確になり、就農を決めました。2年の研修期間の中で、後継者を探している親方・橋本さんを紹介いただき、まずは2haの水田を預けてくれるということで就農することができました。

■ 就農と農地取得

ボランテニア団体「森の応援団」と「あじわい仕掛け人」に所属してボランテニア活動に明け暮れていました。そんな活動をしているうちに、農業体験事業の立ち上げをしている小田貴志さん（当時：京大農学大学院博士課程）に誘われて、「かみなか農楽舎」の前身である「農業体験学習ユニット【鯖っ人】」に所属して、田植えから稲刈りまでの農業体験イベントの企画・広報・実施までを担当しました。翌年にかみなか農楽舎の1期生になりました。

自分は、人は好きですが、都会は人が多すぎたので苦手でした。そういう意味で、この場所は自分にとって快適な環境です。お祭りや地元の草野球も移住してすぐに参加しました。それも無理なく溶け込めた理由かもしれません。

「この場所を選んだ理由はありますか？すぐに溶け込めましたか？」

田舎暮らしをすることだけが望みだったので、何も考えていなかったのかも知りませんが、誘われるままに若狭町へ訪

ている橋本さんが親方になってくれたので、親方のもとで2年間農作業を手伝いながら学び取っていききました。

―就農後、苦勞や挫折はありましたか？

親方は後継者として農地を継承してくれるつもりだったのだと思いますが、結果的には自分が不義理をしてしまいました。

かみなか農楽舎の研修を終えて就農し、2haの農地を貸してくれました。農機具を使うときは親方へ使用料を払い、逆に親方が忙しいときは時給を払ってもらいお手伝いするという約束でしたが、やがて農機具の使用料を払うのも苦しくなり、家庭教師やコンビニエンスストアでアルバイトするようになりました。顔を合わせることを避けるようになってしまいました、だんだん接点が少なくなっていました。お手伝いするときの集合時間も決まっていませんでしたが、親方に見ればいつもそばにいてくれるイメージがあったのだと思います。自分は期待に応えていないことに苦痛を感じていて、会うことがしんどくなってきました。次第に距離をとるようになり、結果的に溝が深まってしまいました。今してみれば自分は鬱状態だったのだと思います。その数年後に、4期生のFさんが上手に継承してくれたのでほっとしています。

―その後、どのような経緯で農地を確保

したのでですか？

地元の組合長が新しい場所に家を建てたのですが、親方が話をつけてくれて、組合長の築45年の古い家を買収することによって4haの農地を借りることができたのです。それを機に尾崎ファームを設立し、再スタートしました。

その農地は遊休地だったので開墾は大変でしたが、ハウスももううことができて徐々に設備が整っていきました。その2年後には隣の集落で、平地になっていく良い条件の水田を3枚、合計約1haの農地を貸してもらえました。実を言うと、その地権者さんは以前に面識があった少し苦手な人でした。親方のもとで行っている時代に「水が出しっぱなしだ」とか、何かにつけて文句を言われた記憶があります。



少しずつ信頼を得て農地を拡げる

それでも数年後に農地を貸してくれたということは、様子を見られていたということが今だから分かります。「あいつは本当に続けるのか、数年で諦めて帰るのではないか」と、本気度を試されていたのだと思います。それからは少しずつ農地面積が増えていき、今では12haになりました。

―その12haはどのような農地条件ですか？

現在の12haは、傾斜などの中山間農地と条件の良い平地農地が半々ですが、今後もし条件の良い平地農地を借りるチャンスがあったとしても、中山間農地をお返しして平地農地に全て切り替えるという選択はしないと思います。経営効率と利益追求だけ考えたら、平地農地5haで水稻栽培した方が良いかもしれませんが、就農したてで農地の確保に苦労していたときに見ず知らずの自分を信用して貸してくれた地権者さんたちを裏切ることはいけません。そんな繋がりや信頼関係を大切にしていきたいと考えています。

かみなか農楽舎の研修をきっかけに若狭町に移住し、農業法人等で働いている人も多いですが、個人で就農して生き残っている人たちも10人ほどいます。みんな中山間地域特有の条件が不利な農地でやっていると思います。条件の良い場所の人は、意外にも早く挫折したケースが多いように感じています。一概に言え

ませんが、条件が不利な農地で農業をやる人ほど本気度が高いのかもしれないですね。

―農機具や設備などはどのように整備されましたか？

トラクターと田植え機を中古で買いそろえました。乾燥所や農舎も最初はなくて困っていたのですが、続けていくうちに少しずつ地域内で認めてもらえたように、集落内にあるものを借りることができるようになりました。やがてコンバインも安価で調達できることになり、少しずつ農作業環境が整備されていきました。やはり継続することが大事なのだと思えます。



徐々に農作業環境を整備

「農地や経営規模の拡大は考えていますか？」

就農してもう20年になりますので、今では地権者さんから「借りてくれ」と言ってきたりする場合も出てきました。ですが、法人化して社員雇用などはすぐには思っています。

迷いはあるものの、自分なりのビジネスモデルも少しずつ見えてきています。適正規模の範囲内ですが、いろいろな可能性・伸びしろを感じています。

■大切な出会い、お客さんとの関係構築、自分なりのブランドینگ

「転機となるような出会いは？」



かけがえのない家族と仲間

やはり、妻の恵里との出会いです。彼女はかみなか農楽舎の3期生で、自分が研修を終えて親方のところで修行していたときに出会いました。親方とうまく向き合えなくなっていた当時、僕の心の支えになってくれたのが恵里でした。彼女がそばにいてくれたことで、自分は立ち直れたのだと思います。とても感謝しています。

妻はその後、かみなか農楽舎の役員になって忙しい日々を送っていますが、時々こちらの農作業も手伝ってくれています。



マルシェ等で地道にファンづくり

「お米はどのように販売していますか？」

お米は基本的に全て直販です。顔の見えるお客さんへお送りしています。農水

省のマルシェジャポンへの出店など、大阪や名古屋でマルシェなどのイベントで対面販売を行い、少しずつお客さんを増やしていきました。

2007年くらいからでしょうか。当時は農家が直接売るのが珍しく、有機栽培もまだ希少でした。天日干しも目新しさがあったのかもしれない。イベントで試食販売しながら送料無料券を配る、そんな繰り返しでお客さんを徐々に増やしていきました。SNSも使い、当初はブログで情報発信していました。

「天日干し米はいつごろから？」

あの天日干しの風景が好きなので、就農して親方のところで修行しながら、趣味程度に10aくらいから始めました。かみなか農楽舎で1年間一緒に生活した2期生の平岡さんがやっていて、彼は今でも本格的に天日干しに取り組んでいます。

就農後10年ほど経った頃にはアルバイトも雇って2〜3haほどやっていたと思います。全体の面積からすると天日干し米がメインというわけではありませんが、マルシェや産直で販売しながら、無農薬天日干し米を一番のこだわりとしてPRしてきました。

天日干しのやり方については、野球と一緒にやり方についていた仲の良い農業改良普及員の方にも相談したと思います。今では一人でできるくらいの規模でやっています。90aくらいでしょうか。

手間と売り上げのバランスを考えると、天日干しは目玉商品としながらも売り切れればおしまいにして、有機JAS米や特A米特裁①②、餅やボン菓子などと並べて販売しています。



大好きな天日干し風景

「餅やボン菓子をはじめのきっかけは？」

有機天日干し米を大阪等のマルシェで売っているときに、お客さんとの会話の中で餅米の要望があり、かみなか農楽舎から仕入れて売り始めました。やがて自分で生産し、さらにお客様のご要望から白餅と玄米餅を作るようになりました。作り方は自分でいろいろ調べました。

その玄米餅を好きになってくれて仲良くなった人が名古屋にいて、「ボン菓子の作り方を教えてやるよ」と言ってくれました。その方はボン菓子専門店を営む中村さんという人だったので。

2012年だったでしょうか、県の「規模農業者応援事業」で補助金をいただいて、ポン菓子の機械を導入し、菓子製造業の認可も得ました。

駄菓子屋さんで売っているようなものを自分が真似してはいけないと考えて、上白糖でなく甜菜糖を使うなど、高付加価値化を目指しました。お客さんにも喜んでいただけているので、この判断は間違っていないなかつたと思います。



お客さんとの会話から加工品づくりへ

「転機と感じられるのはいつごろ？」
6〜7年前に、集落内にある乾燥施設や農舎を借りられるようになった頃でしょうか。それまでは、かみなが農薬舎へ収穫したお米を持ち込んで乾燥して袋詰めをもらっていました。自分で乾燥するようになってからは袋詰めも自分なので、作業は大変にはなつたものの、その頃から売り上げも利益も安定してきました。

「うちの農地も借りてくれ」と地権者の方から言われるようになって、農地が増え始めたのもその頃からだと思いません。自分の覚悟が地域内に伝わって、信

頼し始めてくれたのかもしれないね。

「大切にしていることは？」

思い返してみるとやはり、人との出会いとつながりだと思えます。小田さんの活動に参画して若狭町で暮らすことになり、かみなが農薬舎を通じて親方と出会って農業者の生き方を学び、挫折しそうな時に恵里に助けられ、親方は組合長へと繋いでくれました。

その後も、地域の方々との出会いが農地を広げることになり、マルシェなどのイベントをきっかけに全国のお客さんとの信頼関係を築くことができました。ポン菓子をつくるきっかけも、名古屋の村さんとの出会いからです。

お客さんとの関係について、ありがたいことに、娘や息子宛にクリスマスプレゼントをいただくことがあります。お礼を伝えたくて、プレゼントを持っていく子供の写真をメールで送ったところ、毎年プレゼントをいただく関係が続いています。子供たちには「お米買ってくれるお客さんがプレゼントをくれるなんてことは普通はないけど、みんなが成長を喜んでくれてるんだよ」と伝えてきました。こんな関係を大切にしたいと思えます。



手書きの米袋に感謝を込めて



プレゼントの御礼は写真をメール

「今後の事業展望は？」

農地も増えて、乾燥施設も農舎も占有的に使えるようになりました。ですが、やはりすべては借り物です。まだ自分の「拠点」と呼べるものはありません。自分専用のフォークリフトと、お米を運搬保管ができる場所を持つことができたなら、営業して卸価格の良いところを探したいとも考えています。作業効率は上がっているため、収量が増えた分や、コロナ禍で飲食店等の大口が減つた分など、産直以外のお米を現状は地元の小売業者に出荷しています。経営的には、その売り上げを借金返済に回しているイメージです。

最近、とても嬉しいことがありました。長男が小学校の授業参観で「将来の夢は農業者になること」と発表したと妻から聞いたのです。これまでそんな素振りはありませんでした（笑）。息子が継ぐならば、法人化や拠点整備も視野に入れなければなりません。加工のレパートリーを増やしてほしいというお客さんの要望もあります。社員を雇用して生産や加工

を手伝ってもらい、自分が営業をして販路を拡げるなど、そんなイメージも少しずつ拡げていこうと考えています。

■尾崎ファームの魅力分析

田舎暮らしに憧れて農村へ移住し就農する方々は、国の制度の効果もあつて年々増えていますが、さまざまな事情で定住に至らないケースも多くみられます。その一因が「地域とのつながりを築けないこと」ではないでしょうか。

尾崎晃一さんも、親方との信頼関係が築けなかつたことで、そのような残念な状況になってしまう可能性は十分にあつたと考えられますが、恵里さんとの出会いが大きなきっかけとなり、夢の続きを支えてくれました。

やがて親方が組合長を通じて新しい農地を用意してくれたのは、尾崎さんのその後の「地域とのつながりを結び直す姿勢」や「本気度」を感じとってくれたからではないでしょうか。このように、諦めず修復しようとする努力が、尾崎さんご一家を定住へと誘（いざな）つてくれたのではと拝察されます。

お客様との関係性も然り、「つながり」を大事にされている尾崎さんご一家は今後ますます全国のファンを増やし、若狭町のかけがえのない地域資源IIアグリビジネスリーダーのひとりとなっていくことでしょう。



名古屋市出身の林ご夫妻と新城市生まれの娘さん



**徹底したデータ管理とママ友パワーで
品質向上と高付加価値化を実現**
愛知県新城市 林ファーム 林知宏さん・朋子さん

- 農業（トマト×苺）
- 耕作面積：トマト 14a、苺 6a
- 経営規模：知宏さん+朋子さん
- 移住形態：1ターン
- 前職：
製造業 10年以上（知宏さん）、
SE10年（朋子さん）
- 農地の取得：借地
- 就農までの期間：
地元農家に研修1年間
- 移住した年：2014年（就農8年目）

トマト・苺
1ターン

ご夫妻ともに愛知県名古屋市出身の知宏さんと朋子さんは、新城市の作手地域へ移住し、トマトの栽培を開始しました。その後、トマトの農閑期である冬季にできる作物をと考え、2020年より苺の栽培を開始します。職人肌でこだわりの深い知宏さんによる徹底的なデータ管理と、朋子さんがつくりあげたママ友ネットワークにより、品質向上と高付加価値化を実現しました。今回の調査では、奥様の朋子さんよりお話を伺い、女性・母親の視点から移住や就農について語っていただきました。

■ 移住と就農のきっかけ

「どんなきっかけで移住を決めましたか？」
夫と一緒に名古屋で開催された農業フェアへ参加し、新城市の担当の方とお会いしたことがきっかけです。
もともとのお発端は、夫は福祉用具の製造会社に10年以上勤務していたのですが、その勤務先の経営者が代替わりしたことです。そのことがきっかけとなり、夫は独立して自営業を目指すことを決めました。

その当時、私は懐妊中で体調を崩しており、私立大学のSE（システムエンジニア）職を休職して数ヶ月ほど経ったときでした。正直言いますと、私は移住について積極的な気持ちを持っていませんでした。生まれ育った名古屋市を離れるイメージもあまりなかったのですが、体調のこともあって深く考える余裕がなかったことと、夫の性格には農業が向いているのではないかと思ひ、不安ながらも移住を決めました。

「移住や就農への不安はありませんでしたか？」

最初はとても不安でした。一方で、夫は市と農協のバックアップを受けて新城市作手の夏秋トマト農家のもとで研修を受け、就農に向け積極的に学んでいました。私は0歳児の育児に追われていました。

2年目の2015年に独立・就農し、夫婦でトマト栽培を開始し、夫の手伝いというかたちで、生まれて初めて農業に携わりました。何もかもが手探りで、不安で苦しかったことしか思い出せませんが、毎週のように農協の方が見に来てくれて、トマト栽培の情報も教えてくれました。県の農業改良普及指導員の方もまめに来てくれて、地域の農業支援の体制がしっかりしていると感じられました。

就農から6年後に私たちは苺栽培も始

めました。この地域にはトマト農家、ホウレン草農家など多くの移住した新規就農者がいます。そのように定着できるのは、地域内の農業支援体制のおかげもあるのではないのでしょうか。

「就農後に工夫したことはありますか？」

就農1年目は夫婦2人では作業量が追いつかず、眠る間もなく仕事するような状況でした。夫の性格もあり、完璧を求めるあまりに却って生育管理が疎かになってしまい、1区画はジャングル状態となり作物を収穫できないなど、人手が絶対的に足りないことを痛感しました。そんな経験から、農業公社しんしろや保育園のママ友のつてなどを活かしてパート従業員を4名雇用し、その効果もあって出荷量は大幅にアップしました。

反収が部会トップになって表彰を受けることができました。

そこから毎年少しずつ栽培の工夫と改良を重ねました。例えば、給液量・排水量や温度と湿度、天気や風向きなどのデータを日常的にまとめて環境管理を行い、肥料もいくつかの種類を試すなど、時間と手間をかけて反収と品質を向上させていきました。これは夫の緻密な性格が活かされています。私の前職がSEだったことも良かったのだと思います。

就農2年目からは毎年、トマト部会で反収トップを維持していました。

「新城市のどんなところを気に入っていますか？」

ますか？

気に入っているところは、中山間地域特有の農山村風景があるところです。自然豊かで広々としていて、夏も涼しく快適に暮らすことができます。車の渋滞や混雑もなく、のんびりと生活できます。

子どもの学校も少人数のため、先生方に手厚く指導していただけます。新城市でも特に作手地域は田舎なので、人が温かく困ったときに助けてくれる方がたくさんいます。

ちよつと残念だな、と思うところは買



農林業会社の紹介やママ友などのパート従業員

い物が不便なところでしょうか。近所では唯一のコンビニエンスストアが最近閉店してしまい、小規模なスーパー軒のみになってしまうました。子どもが小さいときはオムツを買うために峠道を30分くらい下って行かなければならず、慣れない山道で苦勞しました。最近ではインターネットで大抵のものを購入できるの

で、とても助かっています。

―就農の助けとなった出会いはありますか？

やはり、市が斡旋してくれたお師匠さん達でしょうか。トマトは中園さん、苺は加藤さんと塚本さんです。とても親切に教えていただきました。

塚本さんは宮中晩餐会でも提供された「寒熟」という新城市作手地区のトップブランドを立ち上げた方で、ご自身もお父さんがこの「ファームトヨヒロ」を1998年に開設したことをきっかけに、15年ほど前に刈谷市から移住し就農されたと聞いています。

あとは、農協の営農センターにいらした荻野さんです。地域就農の担当もされていて、トマト栽培を始める時も、大玉からミディトマトに切り替える時も、苺栽培を始める時も、親身にお世話してくださいました。

■ トマトの品種変更と苺栽培の開始

―トマトはずっと同じ品種ですか？

就農当初は大玉（りんか409）でしたが、2021年より中玉のミディトマト（サンルビー）へ変更しました。大玉はほかのトマトと混ぜて出荷されてしまい、品質を高めても付加価値を上げられないため、中玉のミディトマトへと切り替えました。この「サンルビー」という品種は、



糖度とほど良い酸味が魅力のミディトマト（サンルビー）

糖度が高く、ほど良い酸味があり、皮が薄いのが特徴です。少しずつリピーターするファンが増えています。

トマト栽培は2019年より機械化設備を導入しました。現在では農場へ行かなくてもスマートフォンで温度や湿度を確認することが可能で、電動式でハウスの上部とサイド部分を自動開閉することができま

―苺はいつごろ栽培開始しましたか？

苺の栽培は2019年1月より検討し始めました。実家に近い尾張地方に苺ハウスをつくることも考えましたが、条件の良い農地が見つからず、作手で行うことを決めました。その年の9月より塚本さんの研修先は加藤さんの苺農園になります。塚本さんには栽培や施設につ

いて助言をいただいています。

1年後の2020年9月より本格的に苺の栽培を開始しました。品種は塚本さんの「寒熟」と同じ「紅ほっぺ」です。



2020年より苺栽培を開始

―苺栽培では設備導入をされましたか？

省力化のために、コロナ補助金はトマトの環境制御導入で活用しましたので、苺施設では利用していません。苺は当初より機械設備、給液や排液などの環境制御の自動化システムを導入しました。組み立ては環境制御の販売事業者の方の指導のもと、夫と私の二人で行ないました。



■環境データとママ友ネット ワークを活かした通年栽培

ダクトに（1cm程度の穴を1m間隔で）小さく穴を開けてCO2を拡散し、苺の糖度を高めるなど、環境管理による高品質化にこだわっています。このようなかたちで品質管理を徹底し、栽培に関するデータはクラウド上に蓄積しています。データ管理は私の担当です。前職の経験も役に立っていると思います。

塚本さんの「寒熟」の生産現場で学んだことも活かしながら、「紅ほっぺ」特有の濃厚な風味と糖度をできる限り高めようと日々研鑽しています。

トマトの収穫期は週6日出荷

就農2年目の2016年より少しずつ増やしていき、今はママ友を中心に10人のパート従業員の方に手伝っていただいています。季節にもよりますが、1日3名の方に来ていただいで、出荷作業などを手伝ってもらっています。

毎年根気よく時間をかけて声をかけ続けてもいることもあり、能力のある従業員が集まっています。気をつけていることは、「従業員ファーストで働きやすさを大切にすること」「子育てしながら働きやすい環境をつくること」です。おかげさまで、人間関係も良好な地域内のママ友ネットワークができています。

1年間の栽培状況と出荷頻度は？

トマトは4月から11月まで、苺が9月から5月までです。栽培が開始されると毎日のように夫が栽培環境のデータを集めます。給液量や排水量を毎時間調べるなど、緻密なデータをまとめています。大玉トマトの時からそのようなデータ収集をしていて、県の農業改良普及員の方に頼まれてデータを提供したこともあります。

出荷の頻度は、年ごとの多少のずれはありますが、トマトは6月より11月まで出荷しています。トマトも苺も、出荷量の多い時期は週5日〜6日出荷で、少ない時期は週3日程度になります。

1どのような人員構成で経営されていますか？

就農2年目の2016年より少しずつ増やしていき、今はママ友を中心に10人のパート従業員の方に手伝っていただいています。季節にもよりますが、1日3名の方に来ていただいで、出荷作業などを手伝ってもらっています。

毎年根気よく時間をかけて声をかけ続けてもいることもあり、能力のある従業員が集まっています。気をつけていることは、「従業員ファーストで働きやすさを大切にすること」「子育てしながら働きやすい環境をつくること」です。おかげさまで、人間関係も良好な地域内のママ友ネットワークができています。

定休日は土曜日で、以前はパート従業員の方々は土日祝日を休みにしていましたが、現在はシフト希望制で日祝も一部の従業員の方は来てくださっています。

私たち夫婦は、繁忙期は毎日働いていることもあり、このあたりの労務軽減も大きな課題だと考えています。

■ブランド化について

1苺のブランド名の由来は？

苺のブランド名である「晴果（はるか）いちご」は、娘の名前をモチーフに名付けました。自分と同じように子育てをしているママさんが共感してくれて買っていただけだと嬉しいな、という気持ちがあります。



ロゴやパッケージは、デザイナーである弟の奥さんをお願いし、キャッチフ

娘の名前をモチーフに名付けた「晴果（はるか）いちご」

レーズやメッセージは個人の発案で、ロゴのイラストと箱のデザインについては弟の奥さんをお願いして、従業員さんたちの意見も取り入れました。

出荷額から計算すると、一般的な苺価格の2〜3倍だと思えます。それでも出荷先で売れ残ったという話を聞かないので、その価値を認めていただいていると考えています。

1どのようなかたちで出荷されていますか？

苺は全て「晴果（はるか）いちご」ブランドで農協を通じ市場出荷しています。

ミディトマトはまだ出荷額単価が低いです。今年「晴果（はるか）」ブ



自慢の高糖度苺



栽培技術のシステム化を目指す

ランドで出荷してみようかと考えています。

現状は口コミでファンが増えているため、時々ハウスに直接買いに来る人もいますし、直売やインターネット販売も検討してはいますが、手が回らなくなる可能性もあるので、慎重に検討しています。

「今後の課題はどのようなところですか？」

まずは、昨年はトマトの収益が伸びなかったため、この収益向上をしっかり検

証した上で実行していきたいです。

今は、苺もトマトも、データ管理に基づいた栽培技術をしっかりシステム化することに力を注いでいます。

小規模ですが、丁寧に手間をかけて栽培してきました。そのおかげで出荷量も年々向上し、品質も付加価値も高められたと思います。ですが、妥協なしで手間をかけて栽培するため、労力とコストがかかりすぎるリスクは常にあります。

そこを課題に、システム化と省力化を両立させながら、収量と品質を高められるようにしたいと思います。

そのうえで、わずか3年ですが緻密に収集したデータとノウハウをもとに、苺の付加価値は一定のところまで高められたと思うので、そのノウハウをもとにトマトもしっかりと付加価値向上を図りたいと考えています。

「ご夫妻の役割分担は？」

基本的には、夫は栽培とデータ収集、私はデータ管理とパート従業員の人事管理だと思っています。夫の緻密な仕事ぶりを活かしながら、労力とコストを浪費しないよう、設備やシステムを活用して効率化を目指したいと考えています。

「今後の事業展望は？」

2019年にマイファームさんの愛知県農業リーダー塾に参加した時の事業計画では、法人化や社員雇用、規模拡大などを考えていました。

その時に掲げた年商目標は達成していません。敢えて規模を拡大しませんでした。苺は当時の目標の半分程度です。トマトも栽培数を減らし、売り上げは減少しています。

法人化についても今は考えていません。個人事業主として適正規模で、システム化と省力化の工夫を重ねながら、一



定の出荷量を保ちつつ品質と付加価値を高めていきたいと考えています。

林ファームの魅力分析

例えば6次産業化の場合、父と息子が1次産業に徹し、母が加工品をつくり、お嫁さんが可愛いスイーツをつくる、というような理想的な家族経営が見られる場合がありますが、林ファームさんの場合も、知宏さんと朋子さんの役割分担がとても明確で、素敵な相乗効果を発揮しているように拝察されます。

製造業出身のためか、職人肌で緻密な性格の知宏さんは、地元の農業専門家や研究者が舌を巻くほどのデータ収集能力をお持ちで、地道な栽培作業に手間暇をかけられる根気があります。さらに朋子さんは、前職の職能によって培われたロジカルな思考能力とデータ整理能力、ママネットワークを構築できるコミュニケーション能力をお持ちです。

そのようなご夫妻が実践する複合経営は、苺とトマトによる施設園芸を、徹底的なデータ管理によるシステム化と、人的地域資源とも呼べるママネットワークを活用した、別の職能をお持ちであるが故の魅力的なビジネスモデルを形成しています。

このように、都市生活で培った職能やノウハウを活かした中山間地複合経営モデルが、日本全国で誕生することが期待されます。

ブランド化と高付加価値化



れんこんの圃場で子供とともに

- 農業×林業×観光ガイド×
乾物商（海藻）
- 栽培作物 米、れんこん、まこも
- 耕作面積 米：1ha、れんこん&
マコモ：6a
- 経営規模 本人
- 移住形態 1ターン
- 前職：会社員
- 農地の取得：借地
- 就農までの期間：2年
- 移住した年：2016年（就農6年目）



都会に近い田舎で
農ある暮らしを楽しむ半農半X
奈良県明日香村 ココロネファーム 迫田晃亘さん

多品目

林業

観光業

自然栽培

1ターン

迫田さんご夫婦はWWOOFを使ってオーストラリアで農業に触れ、明日香ビオマルシェをきっかけに奈良に移住したご夫婦です。棚田で手植えてかけ干したお米は棚田アイスにも選ばれ、奥飛鳥の歴史的景観や文化を守ることにも貢献しています。京阪神からもアクセスしやすい中山間地域での半農半Xな暮らしの魅力を分析します。

■ 移住のきっかけ

「移住を考えたのはいつですか？」

美大を卒業後、岐阜県の食品会社で営業職をしていました。当時お付き合いしていたパートナー（妻です）に、「一生その仕事を続ける気がないなら旅に出よう！」と誘われ、会社を辞めて働きながらオーストラリアを旅しました。

最初は移民の方が開墾した農園で働き始めて、露地栽培のいちごやアボカドやオリーブなどの作業をやりました。今では恥ずかしい話ですが、「自分も日本に帰ったら同じものを露地栽培しよう！」と日本の農業について何も知らないまま、農業を分かったつもりになっていました。真面目に働いていたので農園主の紹介で次の滞在先の農園が決まり、気候

も季節も全く異なるオーストラリアをウーイーしながらの旅。ベジタリアンやヴィーガン、パーマカルチャーの文化にも旅の中で触れることができました。

その旅の途中で妻が妊娠し、「子育てするなら日本でしょう！とりあえず田舎に移住すれば何か仕事はあるだろう」と帰国して移住先を探し始めたのが最初です。

「移住先をここに決めた理由は？」

私も妻も関西出身です。移住先を関西近郊で探しているうちに、知人から「今、明日香村がおもしろい」と聞いて、明日香ビオマルシェに通ううちに米農家さんと仲良くなり、その方に移住の相談をしたら、地区の議員さんを紹介してくれました。そこから話が急展開。地区の中心部にある元簡易郵便局だった空き家があり、その家の農地も耕作放棄地になっているので、活用するなら大家さんとお話をつけてくれるとご提案いただけました。それでトントン拍子に移住先が決まりました。

しばらく住んでみて、この明日香村は大阪まで1時間圏内で、都市部からのアクセスもよい。一山越えると棚田が広がる昔ながらの農村景観がある中山間地域。この地域は古き良きものを守る「古都保存法」と住民生活の向上を図る「明日香法」という法律に守られていて、日本の心のふるさとと呼ばれている地域で、海外から帰国した私たちにはまさに

理想の場所でした。



お米をバインダーで収穫する

「農業技術の習得は？」

2014年頃、福島県飯舘村出身の農家で、放射能に汚染された飯舘村から三重県に移住し、もう一度農業に取り組んでいる方がいると知り、週2日、2年間ほどお手伝いに通ったのが農業経験のスタートです。

また、農作業の基本動作は世界共通のものもあるので、オーストラリアでの農業経験も役に立っています。

私は作物もオーストラリアと同じようにやれば出来ると過信していました。でも気候条件も違うし、思い描いていた作物はこの場所では作れないことを帰国してから初めて理解しました。

ただ、移住してまで都市部でもできる仕事をしようとは思っていませんでしたので、まず林業の草刈りなど農村ならではの仕事に就きました。

そこで林業の基礎知識を身につけたので、今もたまに林業家としても働いています。

農業は、最初、家の前の1aの場所です。でも明日香村に来て棚田を見たとき、こんな条件の悪いところでお米だけで農業はやっていけないと思い、自分にあつた複合経営のスタイルを模索し始めました。今では、明日香村でいろいろ先輩農業者にアドバイスをいただき、農作業には1年を通してどのような流れがあるのかを自分なりに組み立てて考えることができるようになりました。



愛用のチェーンソー

「半農半Xに近い働き方ですが、今のよ
うなスタイルになった経緯は？」

「移住した当初は週4日は林業でした。
冬場に林業で夏に農業をしよう!この

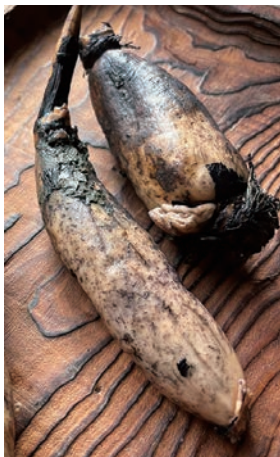
明日香村のフィールドを舞台にしたいいくつかの商いを組み合わせたら生活できるはずだ!」と思い、試行錯誤しました。

れんこんを最初からやるうとは思っていません。明日香村にはれんこん農家はお一人だけ。種を自家採種して作り続けている方でした。その方が高齢になり、「れんこんの収穫作業ができなくなったので、後を継がないか?」と言われ、れんこん栽培をすることを決めました。

この圃場は飛鳥京があつた場所です。でも基盤整備がされていません。使にくい形の田んぼが多いですが、水路もきちんと残っていて冬場も山からの清水が枯れずに流れているので、れんこんにはとても良い場所でした。

すぐそばに飛鳥寺があつて蓮の花が咲くと写真映える場所です。マコモや蓮の花も販売していますが、マコモはれんこんよりも収穫が楽なので、れんこんの圃場に植えたり、耕作放棄地を再生するのに植えたりしています。

また、れんこんは収穫作業をするときにウエーダーを着たり準備が必要ですが、マコモは気軽に収穫できるのも取り



もっちりした食感のれんこん

組みやすかったです。



一番美味しいお米が採れる棚田

「棚田を活用していますが、米作りはどんなスタイルですか?」

ここは棚田オーナー制度が日本で二番目に始まった場所らしく、水路も室町時代に人力で作られた歴史ある水路が今でも使われています。

水質がよいので米も美味しいと評価されていて、棚田のオーナーさんが大勢いらっしゃるお陰でこの景観が守られています。

畦に彼岸花が咲く案山子コンテストの時期には、フットパスを散策する観光客が訪れます。

ただ、案山子コンテストだけでは地域にお金が落ちないので、もっと新しい仕組みを構築すれば、地域の活性化がまだまだできる場所だと思っています。

「米の栽培方法は?」

実は1haほどの面積を友人と二人で手植えています。機械で荒起こしと代掻きを行います。まず水田で直まきして苗を育てます。植え付けるための苗を回収するのが、田植えと同じぐらい大変ですが、育った苗を水田から集めて株間90cmで手植えしていきます。そうすると分けつした時にもすく大きく強い株に成長します。雑草にも負けないので、植えてからの手間も減ります。もちろん慣行栽培よりも反収は落ちますが、手植え栽培し、収穫後に天日干しすると、お米の味が段違いに向上して1kg 800円〜1000円で買ってもらえるんです。

高いと思われるかも知れませんが、在庫が足りないくらい売れていて、今後、栽培面積をどうやって増やすか検討中です。

この棚田は保水力が弱く、取水口を閉めると水がひいてしまう圃場が多いので、常に新鮮な水を流し続けているので、よどんでいません。山からの新鮮な水が常に流れ込むのが、お米の味に影響していると思います。

ただ、水の管理が大変で、水当番になったときは移動が大変ですね。



迫田さんの販売する「海藻・れんこん・米粉」

「農作物の出荷先は？」

れんこんやお米などは、地元の飲食店や有機野菜を扱う八百屋さんがお得意様です。飲食店さんはランチのおかずに使ったれんこんを使ってくれています。八百屋さんはこのマルシェで一定数仕入れて大阪市内の店舗で販売されています。その八百屋さんにも顔を出したりするので、どんな消費者の方が購入してくださっているのかはほぼ分かります。

米の出口戦略として、米粉や米粉、それにアイスクリームなどの加工品も販売しています。アイスクリームは棚田アイスといって、棚田で作られたお米を使ったアイスクリームをブランディングしている BEATICE さんのラインナップに加えていただきました。棚田毎に違うお米の味をアイスで比べられるって面白いですね。



棚田アイスシリーズ「飛鳥アイス」



雨でも来客の絶えないバイオマルシェ

「人と地域とものを繋ぐ『明日香バイオマルシェ』」

10年近く毎週金曜の午前中に開催されている「明日香バイオマルシェ」への出店も大切な仕事です。

バイオマルシェは一過性のイベントではなく、毎週必ず開催なので、オーガニック製品を買い出しに県内外からリピーターが来てくれます。

自分の農産品のほかに、友人が三重県で海士（あま）になつて海藻の乾物を作っているの、うちで仕入れ販売しています。

山間地域の方は、海のもの欲しているの、結構売れます。

いろんなマルシェに行きましたが、このバイオマルシェのすごいところは、人と人が繋がって、新しいことが生まれる場所になっている点です。私たちが明日香村に住む一番の理由はこのバイオマル

シェがあるからかも知れません。

「観光ガイドについては？」

コロナ禍の前は外国からのファームステイがかなり多く、東京・京都を見学してUSJで遊んだ後に奈良でファームステイというルートが海外の学生の定番コースになっていて、かなりの数を受け入れました。

その他にも仏企業の福利厚生として農作業体験の受け入れもあり、何十人ものフランス人家族に農作業体験を行ったことも。

ヨーロッパのバカンスは、都会生活者が農村に長期滞在し、地元の農作業に参加して汗を流し、郷土料理を食べ、英気を養ってまた都会に帰るといのが昔ながらのバカンスの過ごし方らしいですが、まさにそんな感じです。

大勢の方を受け入れる場合、農泊だと宿泊場所に限りがあり、農家レストランだと仕込みに時間がかかりますが、農作業体験なら準備も時間もあまりかからないので、取り組みやすいです。

また水源近くの圃場の横には、川があり、農作業体験をした後に川で遊んだり泥を洗い流したりできるので、参加者の子どもたちにとってはいいところですよ。

水をはった水田が水鏡になる春、緑色の稲がまぶしい夏、稲穂が黄金色に輝く秋と四季折々の風景に誘われて、バイカーやサイクリストがよく訪れる場所です。昔はこの棚田を50軒ぐらいて耕作

していたらしいですが、今は10軒ほどに減っているそうです。棚田で栽培する仲間が増えたらもっといろいろな取り組みができるようになると思います。



蓮の花や蓮の実も販売しています

「仕事の役割分担は？」

移住してすぐは夫婦で農業をするつもりでした。妻にはもつと農作業を手伝って欲しいなと思う時期もありました。それでも子どもが小さかったので、子育てを妻が、お金を稼ぐのを私がするという役割分担でした。

その後、少しずつ夫婦それぞれがやりたいことをやった方が、お互い円満に過ごせると感じて、妻には妻のやりたいことをやって欲しいと思って、農業は私一人でやることにしました。

その後、妻は美容系の仕事を個人事業で始めたのですが、少しずつ軌道に乗って安定してきました。これも一つの複合経営ですね。

逆に夏の間は私の仕事が意外と少ないんです。れんこんは冬だし、水稲は植えてしまえば水の管理だけ。夏場の林業はそこまで忙しくないし。それで、数年前からは夏休みは私が主に子育てをする時期にして、夏休み期間中は子どもと目一杯遊んだりできるように、親子ともにとてもいい時間を過ごせました！夫婦で就農するのも一つのモデルですが、それに縛られなくてもいいと思います。

「地域に溶け込んでいく秘訣は？」

この奥飛鳥は昔からの伝統行事が大切に受け継がれている地区で、地区の人が総出でしめ縄を編んで地区の入り口に飾っています。

ここは、稲刈棚田に代表されるように昔ながらの暮らしや自然が大切に受け継がれている地域です。私たちは結婚して嫁入りする方以外で初めての移住者



仲間たちとはざかけ作業

だったのですが、ありがたいことに地域の方々にも温かく見守られて、子どもたちも可愛がって頂いています。そして地区の行事にも積極的に参加しています。自分たちもこの地域の伝統文化を受け継いで次世代に残していく立場になったので、自分たちの暮らしそのものがこの地域の自然や文化の一部になっているように、誇らしく、

幸せだなと感じています。帰国前は奈良で一つの地域だと思っていましたが、田舎は一つの集落が一つの国みたいなもので、明日香村ならどこでもよいと思っていましたが、この地区だったからうまくいったのかも知れませんが、最初は移住してすみませんという感じで下手に出すぎていたかも知れませんが、この地域は若い人が少ないので、地区の草刈りなどに参加するうちに信頼されるようになりました。



集落の入り口にあるしめ飾り

今では敬意をもって地域の方々へ接するように心がけてきたので、地元の方とも対等な関係を構築できました。もし移住がうまくいった理由があるとしたら、仕事を見つけてから移住するのではなく、ここに住みたいから移住する

というモチベーションが地域の人たちに伝わったからだと感じています。

「今後の展開は？」

インスタで告知するとあつという間に完売してしまう量なので、プロモーションはほどほどにして、経営が安定してきたら、次は生活の場を整え、お米の生産量を増やすことに取り組みたいと思っています。

自宅をリフォームし、裏にある納屋も活用できるようにして、家族のためにも生活の質を上げていきたいです。ファームステイを受け入れたとき、お客様と棟一つ隔てた部屋で家族が暮らしたいのはストレスだったので、皆が快適に過ごせるようにできたら、農泊もいいなと思っています。

この地域の文化や稲刈棚田を守っていくために、古い文化を大切にしながら、新しいアイデアも取り入れて、この場所を大切に守り、次世代につなげていきたいです。周囲からの信頼も大きくなってきていますので、将来はこの場所の景観を守る農業者としてのポジションにシフトしていけたらいいですね。

ココロネファームの魅力分析

迫田さんの農ある暮らしは、半農半XのそれぞれのXがつながるクラスタが異なっているという点が特徴的です。

広い視点で見ると地域とのつながりが大事にしている迫田さんですが、仕事ごとに見ていくと、ビオマルシェのお客様、農産品の卸先の飲食店とそのお店に食事に来るお客様、自分が住んでいる地域の皆さん、自分が栽培・加工した農産品の直接の消費者、自分が仕入れる乾物の生産者、観光ガイドで接する海外の学生さん達など、とても多様な層とのつながりが見えて、多様な方々の喜びを作り出しています。

迫田さんの笑顔はとても魅力的で、マルシェのブースでは常にお客様との会話が弾んでいました。本人の言葉を借りれば、「無理をしない。楽しんでやる。したいことをする。」というゆるいスタンスが長続きと成功のポイント。気負わず農業を楽しむマインドがお客様にも伝わるし、魅力的な笑顔を作り出しているのでしょう。海外での経験があるからこそ日本の農村の良さが分かる迫田さん、そしてその原動力となった明日香ビオマルシェに中山間地域を盛り上げる秘訣がありそうです。



文：井芹大悟



娘さんの描いた看板とかよ子さん

娘さんの描いた看板とかよ子さん

「移住のきっかけは？」
私は短大で栄養士の資格を取得し、ビール会社の試験課に就職し、ビールや水の研究を行っていたのですが、その頃に主人と知り合って結婚。しばらくは専業主婦をしていました。

年の差婚だったのですが、私が48歳の時に夫が早期退職して民宿をしたというので、私の実家がある丹波市にUターン移住しました。

当時の私は「田舎で暮らすのは嫌だなあ」と思いながらも、夫の夢を叶えるために同意した形です。夫が移住を考えた後から、退職までの休暇などを活用して2年ほど移住までの準備期間がありました。

■ 移住のきっかけ

岡田さんはおかあさんの宿100選や女性農業士に選ばれた農家民宿の第1世代。グリーンツーリズムの波に乗った農家民宿で提供されるお料理は岡田さんの大好きな西洋野菜を使った創作料理。丹波の郷土料理と創作料理のマリアージュがどこにもない魅力を醸し出しています。次の世代への事業承継を控えた岡田さんの喜びと苦労を交えて、農泊の魅力を分析します。



大好きな西洋野菜を育てながら農家民宿を営む
兵庫県丹波市
農家民宿おかだ 岡田かよ子さん

- 多品目
- 飲食業
- 農泊
- Uターン

「なぜ田舎暮らしが嫌なのに移住を？」
夫は広島県の田舎育ちだけど、会社員です。ずっと都会暮らしでした。「人生をふり返してみると農業をしていなかったのですね、丹波の環境があるなら米作りをやってみたい。農業でバリバリ儲けるのではなく、ゆつくりとした暮らしを送りたい」とそう思ったみたいです。

私は「絶対田舎に帰りたくない」と思っていました。でも、夫が退職する頃、母が既に亡くなっていて、父が一人暮らしでした。



農家民宿の外観

「夫は農業をやりたい。父は一人暮らし。この辺りには泊まる場所がない」

それなら、「この空き家で農家民宿の営業許可を取れば、転勤族時代の友人が日本中からやって来てくれるだろう」と夫婦で相談し、夫婦で農家民宿をはじめることになりました。

「何にもないけど、京阪神から1時間半で来られるこの丹波の田舎に、全国から来てもらえる場所を作る！丹波で作る野菜は美味しいので、野菜をたくさん味わってほしい。有名ではないけれど、歴史ある寺社仏閣もあり、この良さを伝えていくのもいいな」と私自身も心境の変化がありました。

「移住支援がありましたか？」
農家民宿を始めるにあたり、周りに誰もやっている人がいませんでした。県に確認したら、丹波県民局の普及員さんが「農家民宿の申請は未経験だけど、協力します」と言ってくれました。

今はそんなことありませんが、営業許可を取るために当時の市の建設課に「申請について教えてください」とお願いしても、「書類が無いから分かりません」と無下にされ、それでも食い下がると、「一級建築士でないと話ができない」と門前払いでした。

話が前に進まないで、親戚に頼んで一級建築士を呼んできて市との交渉に臨みました。

それでも、申請した書類に不備があるとその都度突き返され、保健所では「トイレが4つ必要なのでこの面積では許可

が出せない」と言われ、なかなか許可が下りず、一からやることの大変さを痛感しました。

農家民宿に関する資料が何もないと高校時代の恩師に相談したところ、当時、参議院議員だった梶原清さんを紹介してくれました。それで梶原さんに直接連絡したところ、農家民宿のマニュアルを作られていたので、送って下さいました。

前例がないところから何かを作ることには本当に大変でしたね。



体験で活躍するピザ窯

「手作り工房おかだ」の名前の由来は？
夫が名前も決めていました。保健所は農家民宿に該当しないので許可を出せないというので、最初は簡易宿泊所と飲食店営業の許可を取り、2004年にオープンしました。

その後、合併して市になり、この地域一帯がグリーンツーリズム特区になった

のをきっかけに2008年には「農家民宿の許可を取ってもいいですよ」と逆に言われたので、農家民宿の許可を取りました。

「簡易宿泊所と農家民宿の違いは？」

簡易宿泊所はお客様を断つてはいけないのですが、農家民宿は農業に関係しないお客様は断つても良いという違いが兵庫県にはあります。

「おかあさんの宿100選」に選ばれてから、全国各地に講演に行くようになると、山口や大分は民泊の要素が強いといった地域毎にスタイルが異なることが分かりました。うちは台所を分けていますが、自宅の台所1つだけでも許可が取れる地域もありびっくりしました。

本気で農村地帯を何とかしようとするなら、基準を統一して参入する人たちを混乱しないようにしてほしいと思います。



郷土料理と創作料理が一度に楽しめる



自然栽培の丹波大納言小豆

「おかあさんの宿100選」に選ばれてからの変化は？」

おかあさんの宿100選や女性農業士に認定されたお陰で、行政やJAが私を認めてくれるようになり、研修や視察の際にここでランチを召し上がってくれる機会が増えました。お客様に相談して、「ジビエを出そう」という話も生まれ、真面目にコツコツやっていると感じてもらえるということを実感しました。

おかげさまで、農家民宿に関心がある人が行政に相談に行くところに行っておいで」と紹介され、ここに相談に来る人たちも増えました。



朝食の支度をするかよ子さん

「栽培作物はどうやって決めましたか？」
民宿を開業した頃、父が「ここなら自由に使っている」と畑を使わせてくれました。

それなら「父が作らない野菜を作ろう」と最初に作付けたのが「ポワロ」、その次が「チコリ」でした。それまで西洋野菜は日本でほぼ手に入らないので下仁田ネギで代用していたのですが、「ポワロで作るカレーやシチューを食べたい！」と作付けしました。
チコリはヨーロッパのマルシェで初め

て食べて、色鮮やかさに心を奪われました。

パリに行くと、アンディーブやタルディーボを生で食べたなら、そのおいしさに思わずワインとチーズとハムを買い込んで「この野菜のお陰で他の食材が美味しくなる」なんて話しながら外で食べたのが西洋野菜を栽培したいと思った原体験です。

種は西洋野菜を扱っている種屋さんを見つけてました。種のカタログを見ていたらどんどん育てたい品種が増えていて、次から次に栽培してみました。同じ大根でも色が違ったりするので、多いときで150種類ぐらいいまで増えましたが、今は身体がしんどくならないように110種類ぐらいいにどめていきます。

また、以前は栽培区画を完璧に覚えていたのですが、最近は作付けしたものを暗記できなくて、芽が出るまで分からないことも。ノートには毎年春と秋の作付け区画を記録して、農業日誌も書いています。でも、書き忘れることもあり、娘の記録と照らし合わせれば、大体思い出せます。実は娘が戻ってきて新規就農したんです！



西洋野菜のコールラビ

農業が嫌なので、カプサイシンや酢を撒いて防虫したり、現代農業の記事を参考にしたりして無農薬栽培を心がけています。でも、品種が増えると手間も増えます。果樹は主人が作業担当ですが、任せっきりにしておくとお農薬を使うので、夫が農薬を撒かないように先回りして作業しています（笑）。



畑から抜いたばかりの黒大根

―農業技術の指導はお父さまから？

父は長男に家を継がせるつもりだったので、私たちには何も教えてくれませんでした。けれど、兄が地元を出て行ったので、父は亡くなる寸前に「姓が変わってもいいから後を継いでくれ」と言ってくれました。

「草が生えてないのがお父さんの田んぼやったのに」と周りに言われたことがあります。私は父みたいにはできないけど、18歳までここで作業を手伝っていましたし、父の独り言をそばで聞いていたので、自分で実際にやるようになって、父の独り言の意味が分かるようになってきました。

父はJAに勤めながら、水稲・麦・デラウェア・牛・豚の繁殖も手がける兼業農家でした。父はJAを55才で退職して、トマトと母栽培を始めたそうです。

父は退職後には、葡萄といちご作りが上手だったらしく、儲かったみたいで、お金が貯まると農地を増やしてきました。倉庫とトマトのハウス2棟（50mと35m）も父が建てました。



父の代からのぶどう畑

―農業機械の取得は？

家には父のトラクターと田植え機があり、コンバインは私が買い換えました。うちは手で操作できる小型機が多いです。黒豆栽培もするので土上げや畑を耕すための管理機を大・小2台買いました。それに、あぜ刈りのための草刈り機やモアもあります。モアはブルーベリーの間を刈るのが便利です。ブルーベリーは株間45cmで揃えると刈りやすいし、後の耕耘が楽になります。

ハウスの中もモアで粉碎して管理機で耕します。草刈り機は身体に負担がかか



高畝にしたブルーベリー畑

るので、いろいろ作業機械を使えるようになった方がいいですね。

―田舎暮らしを始める人へのアドバイスは？

お金儲けではなく、「そこにあるもので暮らす」地道に暮らせるだけのお金＋αでいいのに、かつこつつけようとして欲張ると失敗する。

田舎で暮らすには、人だけではなく地域のこと、例えば家の周りの水の流れ、空気や太陽の動き、天気を読めること、そういう知識が必要だと思えます。人に教えてもらうのではなく、地域の風習や習慣に科学的根拠があることを見極められるような感性が大切です。

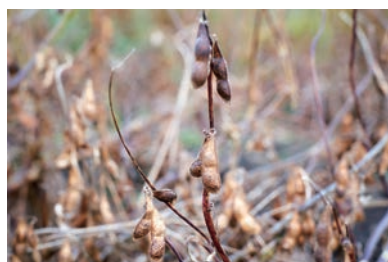
それが分かる人なら、自分勝手に水を

使ったりしないでしょ。なぜ水を流しているのか、止めないのか、その土地特有のくせ、水が少ないところは、わずかの水もものすごく大事になっているし、そういう大切さを知っていると安易に薬を撒いたりしないでしょ。

山をきれいにして、水をきれいにして、上の田んぼから下の田んぼまで水を行き渡らせるにはどうしたらいいか？そんな風に自然が読めるようになれば、そこで作れる作物が分かるようになります。

山から大水が流れるようになったのも、里山の手入れをする人がいなくなったから。

「もし田舎で家を買うときは自然災害のリスクを考えて、雨の日に見に行ってみた方がいいよ」と移住希望者にアドバイスしています。



丹波の黒豆

―複合経営のスタイルは？

オープン時、私はまだ若かったのですが、年齢差があったので夫は年金受給者でした。

最初は野菜代や私の料理の手間代などは全く考慮されていなくて、夫の夢の農家民宿を叶えるためだけに働いていました（笑）。

父が亡くなり、ようやく自分のスタイルで農業ができるようになりました。それで料理の趣向も私流に変えて、宿泊費を今の値段に上げて、趣味ではなく事業として継続できるやり方を考えました。そうやって主体的に動き始めたら私も農家民宿が楽しくなってきました。

昔のお客様は美味しいものを食べてお酒を飲んでという方が多くて、お酒のあてを作ることが多かったです。でも最近では、農業や子育てや田舎暮らしのおしゃべりを楽しんでくださるお客様が増えました。コロナ以降は、「仕事辞めて田舎暮らしをしようかな」とか「仕事はリモートでできるし、田舎で暮らそうかな」というお一人さまの相談も増えてきました。今は年間の収益をあまり増やさないように調整して、農業にかける割合を増やしました。



ポルドー色のトピナンプル（菊芋）

最近では私も年金をもらう年齢になったので、農業は娘の方に事業承継して、農家民宿の仕事もかなり減らしました。金



牛小屋を改装したカフェ tete

ど、農業をやめないでいいように、私は民宿の時間を減らして調整しています。実は、農作業で無理をしすぎて身体を壊してしまつたので、今では「痛くなつたら休む」毎月休息日を設けるようになっています。

！今後の展開は？

新規就農してくれた娘は料理の仕事をしていたので、隣の牛小屋を改装してカフェやスイーツを提供できるお店をオープンさせました。

ただ今年、娘のパートナーの仕事が忙しいようで、カフェの本格的な営業は来年以降になりそうです。



tete のフロランタン

銭的余裕がある方がいい仕事はできません。でも、年をとると身体が動かなくなるので、年相応の動きでお客様に対して失礼がないようにとの思いです。コロナの影響もあり、ちょうどいいぐらいに予約も減りました。自分のできる範囲で予約を受けています。全部受けたら農作業の時間もないし、身体がもちま

そのパートナーも両親の代に移住して就農した世帯で、ご家族でシェアハウスや農家民宿をなさっています。同じような暮らしぶりなので、両家の理解はすぐに深まりました。これからは二家族で地域を盛り上げていけるかもしれません。私の代はおかあさんの宿100選で人脈が広がりましたが、娘の世代はSNSです。丹波でお店をやっている人をフォローし合い、イベントがあると皆で押しかけるので、「Facebook」は丹波のためにある「なんてセリフも聞かえてきましたよ。

次の世代に農地も農家民宿も繋げるこ

■農家民宿おかだの魅力分析

グリーンツーリズムの普及とともに宿泊客が増えた農家民宿おかだは、田舎の実家に帰ってきたようなほつとした気持ちになれる場所でした。岡田さんは、宿泊客の子育ての悩みを聞いたり、嫁の立場での助言をしたり、まさに「お母さん」のような存在で、リピーターが増える理由が私にもよく分かりました。

フレンチの勉強会にずっと参加している岡田さんの料理は、丹波の郷土料理と西洋料理のいいとこ取り。珍しい野菜と懐かしい野菜のおいしさを上手に引き出し、ジビエや丹波の食材と掛け合わせ、どこにもない創作料理が楽しめるので評判です。そして一度来たお客様に提供した献立を記録して、同じ料理を出さないようにするといふ心遣いも。

そんな岡田さんの長年の活動で丹波の魅力が増したのか、移住して新規就農する人たちも周りに増えて、娘さんの世代では、福祉と絡めたまた新しい丹波の農業スタイルが生まれつつあります。田舎だから素朴な料理しかないのではなく、自分のやりたいことを貫いている岡田さんの魅力があるから何でも無い田舎に人が集まるのでしょう。「人の魅力」は農村のオンリーワンの宝ものかも知れませんが。



価値創造その1

中山間地域農業の複合経営魅力物語

本誌の複合経営実践者が創り上げた、魅力あふれるプロダクツの数々

中山間地複合経営の大事な取組のひとつが農産物など食資源等を活

かした「価値の創造」であると考えられます。

全国各地の中山間地複合経営実践者が、自身の農産物等を活用し、魅力あるプロダクツ(有形の価値・加工品等)を創造し提供しています。



宮城県加美町

OTOMO FARM

ヴィンテージ
ショップで販売する
焼き芋

17p~



福島県福島市

カトウ
ファーム

Yellow Beer Worksの
オリジナル
クラフトビール

13p~



千葉県鴨川市

草so

オーブンの日に焼く
パン・ベーグル

21p~



徳島県阿南市

彩魁企画・
おやつの
小屋

米粉食パン

横浜中華街を
ヒントにつくった
ぶたパン

61p~



高知県土佐町

空の下
合同会社

生姜パウダー

生姜シロップ

57p~

プロダクツ
編



愛媛県
松山市興居島
ごごにてやん
ファーム

飲み比べを意識した
5種類のジュース

マーマレードアワード銀賞を受賞した
柑橘ジャム

65p~

奈良県明日香村
ココロネ
ファーム



37p~

海藻・れんこん・米粉
棚田米を原料とした
飛鳥アイス



福井県若狭町

尾崎
ファーム

甜菜糖を使った
ポン菓子

29p~

玄米餅

福岡県八女市
大道谷の
里

69p~



手づくりの
刺身こんにやく



広島県三原市
泰農場

虹の麦酒

49p~

鹿児島県
霧島市

農土家園

81p~



さつまいもの
シルクジェラート

宮崎県三郷町
やさいの庭
Chiisanate

77p~



100%植物性
素材のおやつ



中山間地域農業の複合経営魅力物語

本誌の複合経営実践者が創り上げた、魅力あふれるコンテンツの数々

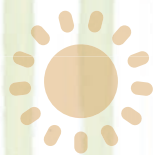
コンテンツ
編

価値創造その2

価値の創造は有形のものだけではありません。無形の価値

も極めて大事な価値創造要素です。

全国各地の中山間地複合経営実践者が、ご自身の農産物やご当地の地域資源を活用し、魅力あるコンテンツ（無形の価値・イメージ・情報等）を創造し提供しています。



北海道豊浦町
horse made
landscape
オシアンクル

5p~



セルフビルドの
ゲストハウスを
建設中

©Daigo Iseri

岩手県大槌町
クレソンス

9p~



大人気のレシピ
クレソンの
和風サラダ

宮城県加美町
OTOMO
FARM

マルシェイベント
「加美ヤング市」

17p~



愛知県新城市
林ファーム

33p~

娘の名前をモチーフに
ネーミング
『晴果(はるか)苺』



徳島県阿南市
彩魁企画・
おやつ的小屋

61p~

子どもが気軽に
入れることを意識して
デザインした
トレードマーク



熊本県南阿蘇村
南阿蘇
おみそしる
倶楽部

73p~

コミュニティカフェ
「GIAHS CAFE」





広島県三原市
泰農場

ヒット書籍
「こだわつとる農
この人!」

49p~



兵庫県丹波市
農家民宿
おかだ

農家民宿
カフェtete

41p~



長野県辰野町
ゆがふ
農園

25p~

大学生を対象とした
農業体験

奈良県明日香村

ココロネ
ファーム

37p~



ビオファンとの
大切な接点の場
明日香
ビオマルシェ



愛媛県
松山市興居島
ここにゃん
ファーム

カフェ
「ナワナワ」

65p~



100案以上から選んだ
ロゴマーク・
可愛い袋デザイン

山口県周南市

きときと
果樹園

53p~



29p~

福井県若狭町
尾崎
ファーム

手書きの
米袋



福岡県八女市
大道谷の
里

農家民宿

69p~



鹿児島県
霧島市
農土家園

移住体験住宅「ねっこ」

81p~



宮崎県三郷町
やさいの庭
Chiisanate

秘密の
レストラン

77p~





農業系出版社から脱サラして農の魅力を発信 広島県三原市 秦農場 秦秀治さん

- 農業×6次化（ビール）×簡易郵便局
- 栽培作物：米、麦
- 耕作面積：米 70a、畑 56a
- 経営規模：本人
- 移住形態：Uターン
- 前職：会社員
- 農地の取得：養父の農地を継承
- 就農までの期間：半年
- 就農した年：1997年

米・麦

ビール

Uターン

農大ではカワウソの研究をしていた秦さん

■ Uターンのきっかけ
この場所は、母の祖父母の住まいでした。東京農大を出て農文協へ就職し、書籍販売や定期購読の勧誘をするという仕事を11年続けました。働いているうちに養父母が亡くなり、これからどうしようかと考えたとき、「空き家になった家があったいなので活用したい」と退職して帰ってきました。

■ Uターンのきっかけになる出会いとは？
営業職だった頃、愛媛で出会った銅版画家の方がきっかけでした。本業は農家だけど、農や自然をモチーフに作品を作られている生き様がかっこよくて。その出会いが今の私の原点かも知れません。

秦さんの「麦」との出会いは農業系出版社に勤めていた頃。営業で訪れた先で馳走になった麦饅頭のおいしさに感動し、就農して植えたのは「麦」でした。麦の栽培から学んだのは「農業で生態系が守られること。地域固有の種や文化を次世代に受け継いでいけること。」麦から始まる秦さんの半農半Xライフを分析します。

農業技術について

■ 就農の際に役に立ったことは？
農大ではカワウソの研究をしていましたので、農業知識はありませんでした。広島県三原市はお好み焼き店が多く、隣家の専業農家さんに「キャベツを栽培すれば、暮らしていける」と言われたので、Uターンして1年ほどはキャベツ栽培を専業農家さんから学びました。その頃の我が家には鎌と鍬しかありませんでしたが、木が生えてしまった荒れた農地を抜根して畑に戻し、トラクターを購入して耕作放棄地を再生していきました。



現在勤務している簡易郵便局

■ 半農半Xになった理由は？
就農当初、キャベツ栽培だけでは収入が少なく、暮らしていけませんでした。それで、叔母が亡養父母から簡易郵便局を承継していたので、簡易郵便局事務員として雇ってもらい、兼業農家としてやっていくことに決めました。

■ 簡易局の仕事はいかがでしたか？
簡易局は代理店の受託者という扱いです。切手の販売や振り込み手数料が売上になるのですが、人を雇うと人件費が出ていて、自分の分を手元に残せませんでした。その頃は全国の簡易局で閉鎖に追い込まれたところがたくさんありました。

■ 公社化後に手数料改正が行われ、やっとな生活が安定しました。
「米さえあれば、おかげがなくても何とか生きていける。」と思えるほど苦しかったです。



冬の麦畑

■ 農地の取得はどのように？
ここは離農する人が多い地域でした。

ある方から「自分が耕しておくので、ここで耕作しなさい」とお膳立てくださったので、作らざるをえない状況になりました。すると、地域出身の何人かの方に頼まれるようになりました。

自分が相続した畑は10aしかなかったのですが、農地が買えませんでした。30aになるように、農地を集積し、ようやく体裁が整いました。

簡易局には地元の方がたくさんいらっしゃいます。お金はいらないので作物を作ってくれという話がどんどん来て、今では水田が70a、畑が50aに増えました。簡易局にいると情報が集まってくるし、地域から信頼されるのは有り難いです。

「麦の栽培に至る経緯は？」

営業で農村を回っている頃は今より小麦を作っている人が少なく、でもパン食のニーズはじわじわ増えていた時代で、農文協で制作した国産小麦でパンを焼く本が大ヒットしたので覚えています。

新人だった頃、群馬県のビール麦畑の一角で、小麦を作っている方がいて、思わずお声かけしました。家の中で蒸した饅頭を作っていたら、今まで食べてた小麦とは全然異なり、穀物そのものの旨味が感じられたんです。

小麦の味に衝撃を受けて、「いつか絶対小麦を作ろう！」と決めていました。

「ビールを作ろうと思ったきっかけは？」

「情報発信をしていたら、よそからビールの話がやって来ました。」

環境ネットワーク三原というグループの団体の仲間たちと、荒地地を再生し、麦を植え、かや葺きではなく麦わらで屋根を葺く活動を行っていました。徐々に主旨が変わっていき、子どもではなく大人が楽しむ会にしようと路線が変更になりました。



完成した虹之麦酒

そこへ偶然、埼玉県鶴ヶ島市から市民グループで小麦栽培から製粉までを見学に来られた方から、少量でもビールに加工してくれる業者を紹介されました。

おかげで、「20kgの粒を送ってくれたらビールにします」という会社が見つかったんです。栽培した麦の粒が本当にビールになって戻ってきた時は、感無量でした。

それがきっかけで、翌年に蒔いた麦が

ビールになりました。それから一気に農業収入が増えました。8割ぐらいがビールの売上です。

「技術の習得はどのように？」

農業技術は見よう見真似で始めました。隣の専業農家の方が何でも器用にできる方だったので、困ったことがあるとその都度相談し、耕耘方法なども教えてもらいました。

最初に借りた田んぼは、とても深くて機械で入るのに躊躇したんですが、その方の「(小型)トラクターは水に浮くんじゃ」という助言通り、水田に水をはって代掻きだけしたら、うまくいったんです。



自宅近くの麦畑

「自分以外は皆、先生」

自分の血縁者に農家はいませんが、田舎には先生がいっぱいいます。一人で作

業していたら、「それはトラクターの耕す向きが逆や」と助言をいただき、やってみたら「本当だ!」と腑に落ちて、周囲からのアドバイスが本当に役に立ちました。自分が知っているようで、何も知らなかったのを思い知らされました。

「技術の習得も兼ねる伝統行事を大切に」

地域に新規就農者がいなかったため、私が就農したのは珍しかったし、うれしかったのかもしれませんが。いろんな行事であてにされて、「あそこ刈っておいでくれ」とか、地域の活動にたくさんお声がかかりました。

中でもこの地域で「とんど」と呼ばれる「とんど焼き」の準備は独特です。麦わらで屋根を葺く技術と「とんど」の技術が重なっていて、その技術を承継していくのは、農村文化の承継でもあり大切なことだと感じているので、欠かさず参加しています。

でも、実はこの品種の特性がまだ分からないんです。色がつくのでうどんやパンに向いているわけでもなく、収量も少ない。でも、いつか新しい活用方法が生まれればいいなと思って栽培しています。



麦を加工して乾麺に

―その他の栽培作物の品種は？

もち麦は自家採種しています。瀬戸内の在来種で紫色の「団子麦」も栽培しています。広島にジーンバンクがあり、うちの小麦・米・小豆に関しては、その種を使っています。小豆は3aで20kgほどの収量ですが、器をなめるほどうまいという語源の「ごきねぶり」別名「椀はげ」ともいう品種を作っています。

蒲刈島の裸麦の在来種「モチ麦」は紫色の麦です。種を水に浸すと真っ赤になるのでビールが色づけばいいなと思っていたのですが、洗っているうちに赤い色素はとれてしまいます。

ビールの原料としては、麦芽に雑草の種が混じると味が不味くなるんです。除草作業に時間を取られすぎると、他の作業ができなくなるので、やむなく3年前から除草剤を使い始めました。

無農薬の小麦だからと購入してくれているパン屋さんの取引がなくなってしまうのは残念ですが、仕方ないと思っています。

ビール製造を依頼した当初は、麦粒のまま納品して良かったのですが、途中から麦芽を作らないと仕込んでくれないになってきます。現在、ビールは1年で



紫小麦

2500〜3000本販売しています。

売り先は通販と道の駅と空の駅、それから自然食品店。飲食店（フレンチ・居酒屋）にも卸しています。ふるさと納税にも選ばれました。

直販も頑張っていました。通販サイトの情報更新やお客さんとのやり取りに手間をとられたので、手数料はかかりませんが卸先での販売にシフトしました。

―農業機械の取得は？

小型の中古トラクターが3台に、いただいた古いコンバインが2台あります。

就農して一番便利だったのはボブキャット。堆肥を圃場にまく作業など手作業で運搬していた労力が、かなり軽減されました。

他と違うのは、田植機はポット式です。以前は失敗しても誰かに頼めば苗を分けてもらえましたが、今はこの辺りで米を作る農家が私一人になってしまったので、活着がよくて失敗の少ないポット式に変更しました。

うちで作ったお米は全部友人や知人にFacebookを経由して販売しています。ゆうパックで送れるサイズが決まっているので1袋22kgを6000円で販売していますが、SNSで告知すると在庫が足りなくなるぐらい好評です。直販は近くの喫茶店に定期的に卸しています。

―こうしておけばよかったという工夫や

失敗談はありますか？

失敗は沢山してきました。一人でやっているとなんかしたくなつて機械が欲しくなることがあります。

ビール造りでも麦芽を作るのに乾燥工程があるのですが、椎茸乾燥機をいりませんかと声をかけてくれた方がいたので、鳥取まで4tトラックを借りて取りに行きました。バーナーの点火が悪くて交換したらうまく動作するようになり、仕事が劇的に早くなりました。

自分の経験上は安いものを買って損をすることが多かった。新規就農した時は慎重に考えた方が良かったです。買う前にいろいろな人に相談し、余っていないかもリサーチする。すぐ買わずにしつかり考えて試算して、どうしても必要なら購入を考える。なくても何とかなる場合もあり。機械代は大きいです。



狭い圃場で活躍するトラクター

―複合経営として半農半Xを選ばれていますが、そのメリットは？

私は結婚を考えたのも簡易郵便局の局長になってからです。ある程度の収入がないと結婚や子育てに踏み切れないと思います。

私の周りでは閉鎖している簡易郵便局を再開して自分の仕事と両立させている人が何人もいます。

全国の中山間地域には閉鎖した簡易郵便局がたくさんあり、地元から地域の金



持ち帰ってきた椎茸乾燥機

融・通信インフラとして業務再開を求められていますので、農業をしながら安定的な収入を得るには一つの手段になると私は思います。

実際、私に相談に来た友人は、廃校になった小学校の部屋を市役所から格安で借りて簡易局を開局しました。

簡易局は、地域の方と仲良くなれるメリットがとても大きく、いろいろな情報が集まる場所になっています。

―商品のマーケティングは？

ビールの販売は許可が必要ですので、最初に通販の許可を取りました。この三原の地ビール第1号だったの

で、道の駅に卸すと手数料はかかりますが、通販の手間が省けるようになったので、ありがたいですね。

それと、イベントに行くとお客様にいろいろ教えていただけます。ビールマニアらしき方から、「クラフトビールブームでいろんな商品があるけど、(うちの)は醸造技術とかホップとか混ぜ物系で遊んでいるビールじゃなくて、モルトで勝負しているビールだから、よいモルトを作り続けて下さい」と褒めていただき、よい麦芽について研究するようにになりました。

通販だけだとうり取りが薄いので、イベントに参加するのは大事ですね。

「ご家族との役割分担は？」

自分たちで広島で農業をしている面白い人たちの生き方を紹介した書籍「こだわった農この人」を作るとき、妻が編集担当で、私が代表になって制作したのですが、知り合って3ヶ月でスピード結婚でした。

その年は農業が出来ないぐらい本の制作が忙しかったですね。



ヒットした書籍



ビールのラベルにご家族が描かれている

結婚1年目は一緒に田植えをしたりしていたのですが、妻は呼吸器系が弱く、穀物収穫の時の粉塵が喉によくなかったようので体調を崩してしまったので、今は自家用野菜を作る程度です。

「休日の過ごし方は？」

最近水害で土砂崩れが起きて、土日は復旧のために時間を費やしてきました。

倒れそうな木の伐採は全額自己負担だと言われたので、家を守るためにツリークライミングの講習会に参加し、8本ほど自伐しました。家の周辺に傾斜地や森林があるところに移住するなら、木を切る技術は身につけた方が良いでしょう。林



土砂崩れから復旧された裏山

業家のグループにも加入していて、なんだか趣味と実益が繋がっています。

「地域との結びつきは？」

町内会に加入しています。空き家が加速度的に増えているので、回覧板を回しづらいです。

逆に新しい団地に入居した若い世代が町内会に入ってくれたので、町内会も合理的な仕組みになりました。今までの川掃除は草を刈るだけだったのですが、「刈った草が海に流れていくのはよくないので、ビニール袋に入れて持ち帰りましょう」という意見が出て、川全体が良くなりました。

「何を大切に農業していますか？」

やっぱり在来種ですね。もち麦にしても。稲も。鶏も。種を継ぐのっておもしろいです。自分が死ぬ前に誰かに託さないといけないって思います。

庭にいるのは日本で数百羽しかいない鶏です。在来の鶏って品種改良される前の良さがあるのではないかと大切に育てています。広がっていけば、誰かが次世代に繋いでくれると信じています。

それとビールとの出会いがなかったら、有機農業の仲間とだけしか付き合っていなかったかも知れません。地域の人とのつながり、共同体の仕組みも大事にしています。

周りに農業者がいなくなったので、水路の保全も一人で全部やっています。一人だと一週間で200メートルしか進みませんし、一人きりの作業ははつきり言って辛いです。だから就農した場所にそ

う共同作業の仕組みがあったら、続けた方がいいと思います。共同体がなくなっただけでその作業の大切さに気づきませんでした。

■ 秦農場の魅力分析

半農半Xで今では楽しみながら農業をしている秦さん。農業収入よりも簡易局の収入が多いですが、それも半農半Xの一つのスタイル。地域で残り一軒だけとなった農家として、地域の伝統行事も継承し、農地を守りながらこの場所を暮らしていくための最適解の一つかも知れません。

簡易局内外で秦さんの元には新規就農や有機農業の相談が舞い込みます。相談を受けた秦さんはこれまでに構築したつながりで鍵になる人と相談者を繋ぐハブとなっています。在来種を次世代につなげていく活動も同様です。

秦さんの元に集まった人や種や情報その他の誰かや次世代につなげていく秦さんの魅力は年々重なる毎にその重要性が高まり、これから就農する方々の道しるべとして輝き続けるでしょう。



文：井芹大悟



葡萄の話をうれしそうにしてくれる友和さん

- 農業×観光農園
- 栽培作物：葡萄 20 種類
- 耕作面積：1.6ha
- 経営規模：本人+奥様+パート
- 移住形態：1ターンの
- 前職：お二人とも公務員
- 農地の取得：第三者承継
- 就農までの期間：1年
- 移住した年：2016年（就農6年目）



脱サラで第三者承継し、
就農1年目から安定経営を実現
山口県周南市 きとき果樹園 田中友和さん

葡萄

観光農園

1ターン

田中さん夫妻は、宮崎大学出身の元公務員カップル。友和さんは県庁で、和歌子さんは営林署勤めの転勤暮らしで、一時は新幹線通勤をしていたことも。だんだん農業への夢が膨らみ、和歌子さんを説得して、ぶどう園を第三者承継する形で新規就農し、わずか1年で経営を安定させました。田中さんを周南市での葡萄栽培へと駆り立てた農の魅力进行分析します。

■ 移住のきっかけ

「農業への思いはいつからでしたか？」

小学生の頃から祖父母の農作業を手伝っていました。新聞で作物市況を読むのも習慣で、「ネギが1束5円なんて安すぎる」と考えていました。

大学卒業後は、東京農工大学大学院に入り、2002年頃に福岡県庁に入職。公務員として農業系分野で働きながら、2009年頃から就農フェアに行くようになり、2010年頃からは観光農園に行くことが増え、楽しそうなお家族連れを見て「果物は幸せを与えることができる」と感じるようになり、「果樹」をやるうと決断しました。

「場所の選定についてはどのようなお考えがありましたか？」

全国農業会議所のホームページで山口県の経営継承事業の記事を見つけ、須金のこと初めて知りました。ここは産地としては小さいですが、果樹栽培には最適な土地です。

また、若い新規就農者や後継者が多く、農家民泊もあり、旅行者や外国人もよく見かける地域で閉鎖的な雰囲気がありませんでした。

また移住直前に、須金で第三者承継した方を訪問しました。その農園は手作り感があって、仕事も暮らしぶりも素敵だなんて感じたので、移住への思いが強くなり、住まいについては、市役所に相談したら、たまたま医師住宅を紹介され、家の修繕費も市が負担してくれたので有り難かったです。

「第三者承継についてどのようにお考えですか？」

第三者承継には、養子で来てほしい、会長として一緒に経営するなど条件が多く、この条件は「夫婦で承継」でした。もしその縛りがなければ、自分だけで就農していたと思います。

具体的に承継を進めるためには、農業会議所の経営継承事業に参加しました。しかし、この事業はまだ試行錯誤中で、実際の交渉は自分達でやることになり大変でした。退職前に関係者の前で譲渡費用の概算額を口頭で確認したのです



法面の草切りは本当に大変です

が、研修中に付帯するものについて言った・言わないのトラブルに発展しました。当時は研修前で気を遣ってしまい、契約書を交わさなかったことを後悔しています。

その後の2年間の研修でも、栽培技術はあまり教えてもらえませんでした。男女で仕事が分けられていて、私は毎日草刈りでした。葡萄の見方も教えてもらえず、栽培技術は現代農業や専門書で独学しました。収穫のタイミングも学べなかつたので、色と食味を確認しながら1房毎1粒ずつ食べ



自動車屋さんでパンを焼いてここまで販売に来ます

て収穫適期を学びました。気づくと葡萄しか食べていない日もありました。

■ 複合経営の内容について

きときと果樹園は、観光農園＋葡萄栽培（栽培→出荷→直販）＋OEMによる6次化の複合経営です。OEMでアイスクャンディーを作っていて、昨年は1000個製造して完売でした。アイスクャンディーに着目したのは、賞味期限がないので保存期間が長くとれること、カップ製品より箱にぎっちり詰められるので、輸送コストが抑えられるという理由です。本当はアイス用の品種の栽培も手がけたいのですが、今後の目標の一つですね。

農地は全部で1.6ha。植栽面積は改植したので1.1haほどです。

承継した際にピオーネの比率が高かつ



山側に30a、川側に90aあります

たので、収穫時期をずらすために接ぎ木を習いに兵庫の試験場へ行きました。接ぎ木は寿命が短くなるので、営農開始型の給付金がもらえるうちに植え替えを検討中です。

初年度から利益を出したかったので、第三者承継にこだわりました。

葡萄を苗から植えると出荷できる実がなるまで5年かかるので、5年無収入は耐えられません。就農1年目から安定した収穫ができるというのは事業承継ならではのメリットでした。

葡萄は、承継した段階でピオーネと種ありの藤稔など20種類が栽培されていました。主力はピオーネ、藤稔。他にクインシーナやシャインマスカットなどを増殖中です。

自分の代になってからは、試験栽培も含めると40種類の葡萄を栽培しています。実質お金になるのは20種ですが、葡萄は新品種が多く、うちは露地栽培なので、適地適作を実験中です。

葡萄で使う機械は、事業承継で得たスピードスプレイヤーと乗用草刈り機、自分で用意

した軽トラックが全てです。ただ栽培棚が古かったのでDIYで毎年補修しています。その後、補助金を活用してスピードスプレイヤーを新調しました。



売れ筋のシャインマスカットなど



手作りのボード

今は、肥料を運ぶのが重労働なので、バッテリー式運搬機の導入も検討中しています。



古い運搬車も大活躍

また、草刈りが大変なので、草刈りロボットの目が光るので鳥獣害対策にも役立ちそうです。ここは山間部なので、アナグマ、狸、イノシシ、猿、熊、鹿がやってきます。アナグマ、狸は木に登るので、幹に空き缶をつるすなど対策をしています。猿は10頭ぐらゐの群れで一気に200房程食い荒らすので、先代から譲り受けた番犬を放ちます。それと猿には電気柵が有効でした。



承継するとは思っていませんでしたが、優秀な番犬です

観光農園に来るのは家族連れが多いのですが、そのおじいちゃんおばあちゃんが亡くなっても「秋になったらきときと果樹園で葡萄狩りをしよう」と思い出して来てくれるお客様もいらっしやるんです。私は葡萄農家だけど、「季節や風景も一緒に売っている」という気持ちで仕事しています。



ランドマークのイチョウの木



DIYでリノベした受付周りの外観

ただ商品のシールは、先代と似たようなデザインにしました。何十年と使われていたシールを使ったことで、昔からの農園のお客様にとっては親しみやすかったのかも知れません。お陰で初年度から売れ残ることはほぼありませんでした。その点は、先代に感謝しています。

現在、観光農園と出荷販売のバランス調整に苦慮しています。圃場が広いので、お客様を案内する移動にかかる時間と手間が膨大になり、出荷作業との両立が難しいです。予約制にするのもキャンセルのリスクがあるし、観光農園の経営スタイルについては模索中です。

販路は、来場者への直販や顧客への直接発送、JA直売所（5か所）、道の駅、グリーンコープ、ゆめタウン、地域の商店、生産組合の直売所です。道の駅やJA直売所が週3回集荷に来てくれるので助かります。

新規就農者は販路開拓が大変なので、先代の農園の名前も引き継ぎたいと思っています。

しかし、契約時のトラブルがあり、心機一転、名前を変えさせてもらいました。

自分を売り込んでいくと、農協も応援してくれたので、やりやすかったです。



24時間営業の道の駅

研修時代から、アシナガバチャスズメバチに刺されました。3回目に刺された

■ 中山間地域ならではの経験



袋のデザインも秀逸です！

きときと果樹園で大事にしていること

ときは数カ所一度に刺されてアナフィラキシーショックが起きました。救急車が間にあわない地区で、当時は自力で病院へ行きましたが、今は刺されたら妻の運転で行くようにしています。

子どもがいたから地域に馴染むのも大変ではありませんでした。自治会清掃活動、隣保班長、消防団、PTAなど地域の活動にはほとんど参加しています。

どの会のメンバーもほぼ一緒なので、すぐ顔なじみになれました。時間のやりくりは大変ですが、新規就農する人は地域の活動に参加した方がいいと思います。



受付を入るとリノベした明るい空間が現れる。右は発送や計量を行うスペース

「遠いから、不便だからこそ、わくわくする」

ここは一番奥なので、離合も大変ですし、携帯の電波も入りません。ここまで来てくださる方は本当に葡萄が好きの方が多く、夜勤明けの自分へのご褒美に買いに来る人もいらっしゃいます。そういう方を見ていると、こっちまでうれしくなります。



離合も大変な秘境感ただよ道

「パッケージも可愛いですね！」

経営が安定してから、今のデザインにリニューアルしました。ロゴのデザインは、クラウドソーシングで契約したデザイナーさんに、デザインをお願いしました。以前は上下が二つに分かれた贈答

用の箱でしたが、お客様への聴き取りで箱の形はあまり重要ではないことが分かり、一般品の段ボールにしてコスト削減しました。

シーズン中に複数回来てくださるリピーターのお客様には毎回違う品種をご案内し、常に新鮮な気持ちを感じて頂けるように配慮しています。

葡萄の詰め合わせも箱を開けたときに「初めて食べる品種が入っている！どんな味だろう？」って喜んでいただけるように商品構成を工夫しています。5年後10年後に品種が入れ替わっていくのも面白いと思います。



100案以上から選んだロゴマーク

「やりがいを感じる瞬間は？」

お客様に直に食べてもらって、美味しいというもらえるのはうれしい。毎年同じお客様に会っていると親近感がわいてきます。1年間、どんな風にお過ごしされたかなどを伺ったりして、親戚みたいな感覚になることもある。病気の報告も含めて。悲しいけど、それだけ近い存在になれたかな。この時期にはきときと果樹園に行こうという家族の恒例行事になっていくのは観光農園としてのやり

がいですね。

「成功のポイントは？」

1年目は経営スタイルをほぼ変えずに承継したことです。その為、営業せずとも最初から取引先に受け入れていただけました。お陰様で今では取引量も増え、市場や仲買人さんからお声かけいただけるようになってきました。個人発送は出荷処理や電話連絡が大変ですが、産直サイトなどのBtoCを増やした方がよいのか悩んでいます。

「農ある暮らしで大切なものは？」

生活必需品としての「車」

家族が生まれたときから乗っているルノー・カンゲー（車齢16年）は、本国でも農家が葡萄を運んでいる車種なのでお気に入りです。走行距離は22万キロを超えました。

「人付き合い」も大事

田舎って、お互い助け合う機会が多いです。借りてきたコンボがはまって身動きが取れなくなったときに地域の方に引き上げてもらいました。逆に魚の養殖をしている方から「投網が打てるか？」と相談され、打ち方を忘れていましたが、動画で復習して投網で収穫できた時は、自分のスキルが地域で役に立ったのうれしかったです。どんなことでもいつか役に立つので、就農する前の仕事も大切にしてください。

「家族の理解と協力」

家族の理解がないと田舎には住めません。就農できたのは妻のお陰です。

就農前は育休をとったこともあり、家事には自信がありました。繁忙期は家事がおろそかになっており、実家から母が手伝いに来てくれます。ちなみにアクリル毛糸で編んだ葡萄のマスコットは母の作品です。



仲の良いご夫婦

「これから就農する人に向けて」

私が農業大学で学んだ方と異なるのは、この面積からスタートした点です。量をいかに作るかは農業大学では学べなかつたと思います。1年目から無理矢理でもある程度の量を作った方がいいと私は思い、就農のスタイルとして事業承

継を選びました。就農しても売るものがないと家族を養っていけないと思ったからです。

それと先代の仕事を横目で見て、「本に書いてある作業をやってないじゃん。でもやらなくても採れるんだ」というのが学べたのも良かったです。そういうことを知らずに、やるべき作業を省くのは怖いですね。

農業は、何をするにも人手がいります。生産も販売も両立するとすると、子育ての大事な時期に仕事に割ける時間とエネルギーのバランス配分が難しいです。家族の理解と協力なしにはできなかつたと思います。1年目はがむしやりに働きました。結果、先代と同じ収量を達成できましたが、体も心もボロボロになったので、やり方を自分なりに変えていきました。（奥様からは彼は負けず嫌いだから」とのお言葉も）。

今だから言えることは、「自分のやりたいことをしていくのが、心と身体の健康のためにはいいのかもしれない」。

■きときと果樹園の魅力分析

田中さん夫妻の「きときと果樹園」は、田中さんの夢の一つ一つが葡萄の房のように繋がったいろんな魅力溢れる場所でした。経営を1年目から意識した「第三者承継」という就農のスタイルには、田中さんの家族への愛情が感じられました。



美容師から農家に転身した榎原さん

- 農業×6次化（生姜シロップ）
- 栽培作物：
生姜、ゆず、レモン
- 耕作面積：
生姜 30a、柑橘 40a
- 経営規模：本人+研修生
- 移住形態：1ターンの
- 前職：美容師
- 農地の取得：借地から購入
- 就農までの期間：移住後すぐ
- 移住した年：2012年



女性一人でも持続できる有機農業をめざす
高知県土佐町
空の下合同会社 榎原留美子さん

生姜・柑橘

シロップ

農地再生

Uターン

榎原さんは美容師から生姜農家になったアーティスティックな女性農家。美容系の経験にヒントを得た発酵生姜シロップや女性でも持続可能な農業のビジネスモデルの構築など、都会で暮らしながらも移住に憧れる人たちにとって、ロールモデルとなる生き方を貢がれています。榎原さんのターニングポイントや生き方の魅力を分析します。

■ 移住のきっかけ

「移住のきっかけは？」

父親が転勤族だったので、幼少期は、名古屋、津田沼、福岡と引っ越しを繰り返しました。高校1年で中退。それから働きながら美容専門学校に通って資格を取り、7年ほど表参道で美容師として働いていました。

その後、大検予備校に通い、試験が終わる頃に結婚。結婚後はジュエリー通販を夫婦で営んでいたら、東日本大震災がおきました。

震災後に移住を考えるようになり、友人知人のいる大阪・島根・高知で候補先を検討しました。最初の数日を高知市内で過ごし、その後、中土佐町で草木染を

している知人宅にお世話になりました。その方があらかじめ行政と交渉してくれていたの、短期間で中土佐町に住むことが決まりました。

「今の場所に移住を決めた理由は？」

東京で子育てをしていると、一極集中による暮らしの不具合を感じていました。

一方で、私の父は島根県邑智郡の出身だったので、農村に対する特別な思いが以前からありました。子どもの頃、お盆には必ず帰省するのが家庭の恒例行事。父の郷土愛の影響からか、私の中で田畑や田舎の風景への特別な感情が育っていたのかもしれない。

人生の最期には農業をしたいと思っていましたが、東京の暮らしから離れられず、3年間ほどは試行錯誤の毎日でした。

震災をきっかけに移住したここ笹場地区の小学校は、全校児童数わずか7名で、学校の存続が危機的状況でした。「ここは子どもの頃に過ごした田舎と同じだ！」そのとき感じた感情が、ここに住むことを決断した大きな理由でした。

「空の下の名前の由来は？」

理由は二つあって、一つは震災で避難してきて、何が起きるか分からない状況で眠れない夜を過ごしているとラジオから殉香の「みんな空の下」が流れてきて、心に残りました。

それと、私は何かの枠にカテゴライズ



収穫された生姜

されるのが嫌でした。「様々な制度や枠組みで人々が分断され、他者に無関心な人が増える社会は一つになれない。でもみんな同じ空の下で暮らしている住民だ」と思うことができれば、きつと分かりあえる」と思って名付けたのが二つ目の理由です。

「生姜の自然栽培に着目した理由は？」

私は東京で暮らしている頃、オーガニック食品を積極的に選ぶようになって、「オーガニックを食べることは人としての権利だ」と考えていたぐらいです。

「こだわったのは「持たない農業」

就農してからのすくお世話になった「おしょうファーム」という会社が

四万十町にあります。初めて生姜を栽培して、収穫したコンテナを保管する場所を探して出会ったのがおしょうファームの社長「おしょうさん」でした。彼が生きている間は全部の農機具を貸してくれました。

私は「持たない農業」にすごくこだわっています。
借金をしてまで買いそろえない。「所有することが足かせになる」という思いがあつて、とにかく「借りる」というルールを設定していましたが、おしょうさんのおかげで自分の理念通りに進められました。そんな経験をしてみましたので、私のところで研修した方には、就農直後の初期費用を抑えられるようにうちにある機材を使ってもらって手助けしています。

私が人に寛容でいられるのっておしょうさんのおかげですね。

「移住先で人に恵まれましたか？」

実は高知に移住してから価値観の違いで離婚してしまいました。女性一人で田舎で農業をしていると好奇の目で見られることがありましたが、私は、本気で農業従事者を増やしていくこと、過疎地をイケてる暮らしの場にしていくことを使命だと思っていて、「自分のスタンスを崩さない」というルールで人付き合いをしてきたので、女性一人で就農しても、一人の農業者として真摯に接してくれる関係を作ることができました。

「就農する際の親族の理解は？」

ひとり親が農業で子どもたちを育てていくのは大変だと思われまますよね。実は離婚してから子育てしていくために、就農するか美容師になるか悩んだんです。それで美容師の先輩に相談したら「(半農半Xで)両方やったらいんじゃない？」と助言されたんです。でも実際に農業をやり始めたら美容師やる暇なくて、結局農業一本になりました。



生姜をチェックする榊原さん

「農業技術の習得は？」

生姜を自然栽培している友人から「農業バイトをやらない？」と声をかけていただいて、「これはチャンスだ」と喜んで参加した作業が生姜の収穫でした。教えて頂くうちに、「生姜って面白い！生姜農家になりたい！」と思うようになりました。

その年に3ヶ所の異なる生姜農家のア

ルバイトに行つて、「何でもござるんだ」なんて質問魔になっていました。

10月中旬から12月までが生姜の収穫時期ですが、翌年から「自分で植えるぞ！」と目標を立てて、種となる親生姜はアルバイト先の社長から分けてもらう事も決まりました。

けれど、「種は分けてあげるけど、無農薬はダメだ。無理だ。」と猛反対されました。それでもめげずに何度もやり取りをしていたら、そのうち向こうが根気負けして、9コンテナ分けてくださって、その時に種の割り方も教えてくれました。

今考えると素人レベル。勢いで始めた感じでした。

「初年度の出来は？」

当時の私は「何もできないんだから、何もしないでおこう。土が作ったものだけに満足しよう。」とある意味達観していました。それでも植え付けたものが、2倍に増えました。

そこからおしょうさんとの出会いがあり、現場の方に教えてもらって2年目の作付けをして、その作付けの途中で、有機農業のキャリア



ひとつひとつ手をかけて丁寧に

「せっかくならば選んでほしい」と判断されました。他の作物も薦められたのですが、子ども3人を養う必要があり、高収益の作物に絞るべきだと考えていたので、あえて制度にあわせるような方法は選びませんでした。「せっかく都会から来たのにハウスで働きたくない。」施設園芸ではなく、露地で生計が立てられる作物がこの地域では生姜でした。

「新規就農などの制度活用は？」

私が就農した時期は、新規就農者向けの支援制度がありました。行政からは「慣行栽培の生姜は月20日勤務に満たない作物なので条件に該当しない」と判断されました。他の作物も薦められたのですが、子ども3人を養う必要があり、高収益の作物に絞るべきだと考えていたので、あえて制度にあわせるような方法は選びませんでした。「せっかくならば選んでほしい」と判断されました。他の作物も薦められたのですが、子ども3人を養う必要があり、高収益の作物に絞るべきだと考えていたので、あえて制度にあわせるような方法は選びませんでした。



自然栽培の生姜

「経営が安定するまでの道のりは？」

慣行栽培だと反収6〜8tですが、自然栽培では3t採れば大豊作というレベル。反収は今年が平均1.3tです。今まで一番よかった圃場で反収3t。自然栽培だと慣行に比べたら反収は落ちます。

生姜はカン（1カン＝4kg）という単位で計算するのですが、一昨年から値段が下がっていて私が生姜栽培を始めた当時と比較すると、昨年の取引量は約4分の1になっています。

新型コロナの影響による消費の冷え込みで、商社の倉庫に生姜が大量に余っているため、農家からの買取価格が下がっています。ですが、私の自然栽培の生姜の卸値は当時の慣行栽培の生姜の4倍でした。そうやって自分なりの差別化、高付加価値化を実現しました。

「神原さんにとっての自然栽培とは？」

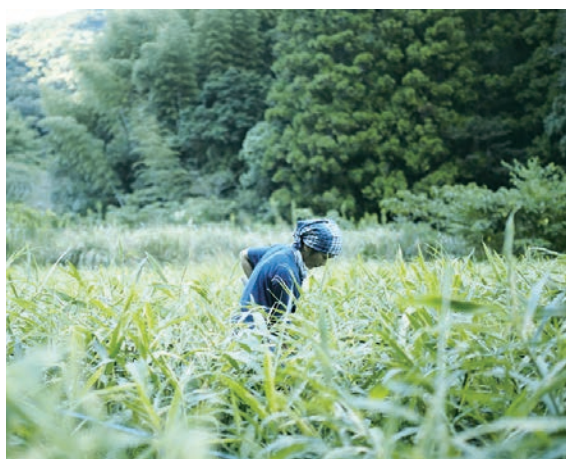
私自身、「自然栽培とは？」と自問自答しています。そして、未だ自然栽培は農法として確立していないと考えています。同時に完全無肥料栽培でスケールアップするのは現実的ではないとも考えています。

「化学肥料や農薬を使わず、資源を近距離で循環させる農業と農村文化を再構築するために必要なプロセス」だと思っています。

有機栽培との違いをよく聞かれますが、例えば畜糞を外部から入れるか入れ

ないかではなく、「山から海に流れる水や資源の循環の中で生きている生き物たち。その流れがあるところで畑や田んぼに養分を導くための導線をデザインすること」ではないでしょうか？

具体的には、落ち葉や腐葉土、米ぬか、もみ殻、わら、雑草、家畜の糞、生ゴミなど、その土地全体の生命活動から生まれる代謝物（養分）をコーディネートすることが自然栽培の仕事で、それは自然を手入れする事に他ならないと考えてい



自然栽培を追求

ます。だから、自然栽培とは畑をいじるだけではなくて、山に手を入れることも必要だと強く思っています。

「やらなくていいことはやりたくない」

例えば、軽トラを作業場に横付けして

コンテナを積む。その為の段取りをきっちり組み立てます。私は男性に比べたら圧倒的に体力がないので、力わざで仕事をやっつけることはできません。だからロジックで解決します。

自然栽培を崇拜するのではなく、吟味した上で不要なことはしない。身近にあるものを活用したい。こういう考えと自然栽培は親和性が高かったのだと思います。

「6次化を始めたきっかけは？」

加工には手を出さないと考えていましたが、手間暇かけて自然栽培を行なっているのに、その親生姜の売り先が慣行栽培の親生姜と同じ道しがなく、勿体無いと思ったのが6次化のきっかけです。

最初はおしょうファームの設備を借りて乾燥生姜を作りましたが、継続するに



生姜パウダー

立派な設備や機械はなく、洗いやカットは手作業です。ある年、必死になって下処理して冷凍庫に保管する作業の過程で、やっこのことで真空にしたものが膨らんでいて呆然としました。

でもそれを食べたなら発酵していたんです。最初はシヨックで落ち込みましたが、ひとたび固定されたイメージから離れてみると、生姜のポテンシャルがグッと際立っていることに気が付きました。

偶然の産物でしたが、デザイナーを入れて商品として完成させると、発酵生姜シロップが一人歩きしてくれるようになりました。

ある時、高知県の地産外商の方が神戸

は至らず……。当初は、既に市場のあるものを作っても勝算は見えないと思っていましたが、見方を変えれば、それは社会的に認知されたプロダクトなのだと考え方を変えました。既に認知された市場で圧倒的魅力のあるヒット商品の一つ作るという目的を立て、ブランド化を目指しました。それが「発酵生姜シロップ」です。

「偶然生まれた発酵生姜シロップ」

生姜のシロップは市場に山ほどあるのは、とりあえずは簡単に製造できるので参入しやすいんです。これまでレシピを3回ほど変えてきましたが、生姜のポテンシャルを出し切れていない事に納得できず、苦悩しながらも、なんとか販売していました。



生姜シロップ

「これからチャレンジしたいことは？」
私は、縁もゆかりもない土地に、都会育ちの女性や男性が移住して新規就農しても、しっかりと家族を養えるようなモデル

「これから就農する人に向けて」
今の農業って多くの課題があるけれど、対立軸で物申してもその先には何も発展がないと思います。農業への入り口

「今後の展開は？」
行政の方からは「認定農業者」になるのを薦められています。借金をしない主義でしたが、今の仕事が一段落したら認定農業者になって、加工の設備を整えて、有機栽培生姜の生産者を増やすために加工品としての出口を作りたいですね。

「空の下の魅力分析」
調査に訪れた榎原さんの農園には大手企業を退職して生姜栽培を学び、生姜で世界を変えたいという若者や不登校の少



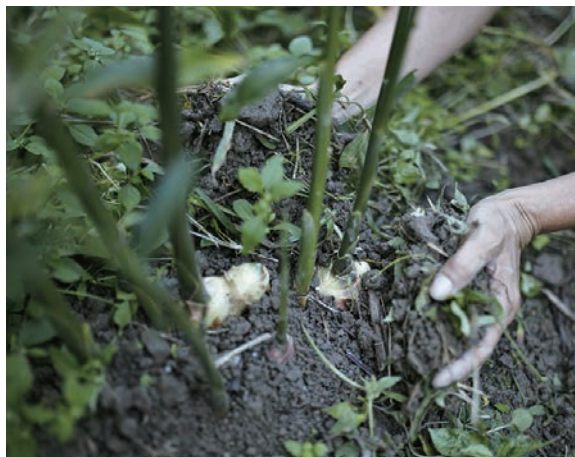
生姜ドリンク

「空の下の魅力分析」
調査に訪れた榎原さんの農園には大手企業を退職して生姜栽培を学び、生姜で世界を変えたいという若者や不登校の少



日々、栽培技術の向上を図っている

「空の下の魅力分析」
調査に訪れた榎原さんの農園には大手企業を退職して生姜栽培を学び、生姜で世界を変えたいという若者や不登校の少



手間をかけた栽培

写真：榎原留美子 文：井芹大悟



仲の良い黒川さんご夫婦

- 農業×6次化 (米粉パン)
- 栽培作物：米、野菜
- 耕作面積：米：委託、野菜：10a
- 経営規模：本人 (農業) + 妻 (製パン)
- 移住形態：1ターンの
- 前職：会社員
- 農地の取得：借地
- 就農までの期間：移住後すぐ
- 移住した年：2012年



震災移住して、地元産米を使ったパンで
ヒット商品を生み出す
徳島県阿南市 彩魁企画・おやつのお屋
黒川真太郎さん・喜美恵さん

多品目

米粉パン
菓子

直売所

1ターンの

黒川さんは造船所で空母などの内装を作っていたものづくりのプロ。震災移住で徳島に来てからは、地域の農家と連携して米の販売や少量多品目の野菜の通販に、奥様のスキルを活かして米粉パン店をセルフプロデュース。米粉パンのおいしさが評判を呼び、地元ラジオ番組でレギュラーを務めるなど、多方面でその才能を発揮。その魅力に迫ります。

■ 移住のきっかけ

「移住を考えるきっかけは？」
移住は妻の希望です。東日本大震災以降、妻は私に内緒で移住相談会に通っていました。

あとから聞いた話では、移住フェアで立ち寄った徳島県のブースで「農業をやりたいんです」と伝えたら、徳島県の担当者だけが「できますよ!」という回答だったそうです。

それで、結果的に妻の希望を叶えるために家族4人で徳島に移住しました。

「移住の不安材料は？」

私は震災移住でしたので、「子どもたちの食の不安から自らも農作物が作れる



土地へ」という条件で移住先を探しました。愛着のあった会社も辞めて、新築した住宅も売却する覚悟を決めました。移住先の徳島には大企業もあるので、何か仕事はあるだろうと見込んでいました。それまで造船所で機装 (ぎそう) という仕事をしていたので、溶接などの経験がありました。でも実際に徳島へ来てまで職人仕事で生計を立てたいとは思わなかった。土に親しむ生活がしたいと話したときに、移住を支援して下さい方があちこちに問合せしてくれました。皆さんから「農業じゃ飯が食えない」と言われてしまいました。

「土地の賃貸や取得までの経緯は？」

この地域は筍と水稲で賑やかだった時

代があり、筍御殿と呼ばれる立派な家がたくさんあります。移住直後からアパートに入居して空き家を探し始めましたが、不動産屋さんでの情報収集が難しいのが田舎の現状でした。

空き家は沢山あるのですが、よそから来た者が空き家を借りるや買うことは難しかったです。

移住後の事業や活動で、地元の農家さんには農作業を教わったり、耕作を委託したり、それまで地域には無かった学童保育を立ち上げたりと、地元の皆さんとは交流は多いほうでしたが、移住5年以上も空き家との縁は苦勞の連続でした。

そんな事業や活動を知った他の市町村から「うちの自治体に来て事業をしませんか?」というオファーも来て、空き家も確保して下さった自治体もあり、他の地域に引越しの検討を始めた時期に地元のPTAの方々が、空き家探しに奔走して大家さんと話をつけて下さり、今の空き家とのお縁ができました。

DIYも活用して建てた店舗

引越しを断念した理由の一つには、子どもたちから「これ以上引越すのは嫌だ。行きたくない」と言われ、親の都合でやっと友だちができた子どもに寂しい思いをさせられないとの思いもあったので、この町で生活をして活動を行っていく覚悟を決めました。

「複合経営のスタイルは？」



「おやつ小屋」の店内

農業だけで生活できるのが本来の理想ですが、それは難しいとの判断から6次化との複合経営になっています。そうすることで利益をしっかりと取れる戦略がとれるようになり、結果的に収益化につながりました。

臨機応変に自分達がやりたい事を実践しやすいのも事業の楽しみになっています。

複合経営にしてよかったのが、台風で流通が止まったときや野菜が採れないときでもパン屋がある、小麦の入手が難しくなりパン作りを休業しても野菜がある、食べるものがなくてもお米があるから安心できる。それぞれ、単一経営だとそれが潰れたら何もできなくなり

が、3つの柱があると生活をしていく安心にもつながります。



米粉の原料となる水稲

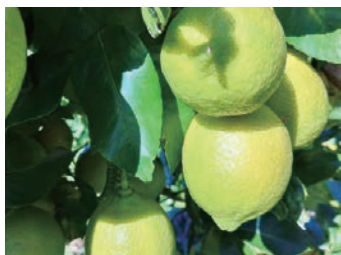
いずれかが危機的状況にあっても力の配分をバランスよく変えていくことで、時代の流れに対応できるのがうちの複合経営のスタイルです。お陰でコロナ禍でも需要が増えた事業部分もあり問題なく乗り越えられました。

「農業技術の習得は？」
 移住してから半年間、有機農業サポートセンターで学ばせて頂き、それまでの自分の間違いに気づくことができました。

センターの研修では、「農業で収益を上げる為には葉物野菜を年に複数回転させる農業経営がよい」と教わりましたが、「自分はそのやり方では農業が嫌いになる。自分に単一品種は向かないので、少量でも多品種栽培で収益を上げられる形態の方がよい」と判断しました。

センターで学んだ菌を活用させる土壌作りを実践、米糠を使った自分独自の手法でナスの連作栽培に成功しています。そもそも使える土地が狭いので同じ場所でも生産しなければならぬという制約があります。6年目になります。6年目という制約が弱いなすが苗1本から30個以上採れることも珍しくありません。

お米を全国発送するので精米した米糠が大量に出ます。その米糠とEM菌、酵母、納豆、ヨーグルトなどで作った有用菌を培養して畑に散布していると、それがすごくいい働きをしてくれて、連作障害対策になっています。



無農薬栽培のレモン

この土壌作りには自信をもてたので、今後も同じ方法を実践するつもりです。

「小さい面積だからできること」
 うちが家庭菜園レベルの一反農業です。この規模ならパン屋を営業しながら

でも、目が届く範囲なので無農薬栽培が可能です。

うちのやり方は小さい面積だから成功したと思います。

酵母菌を散布したあとにヨーグルトみたいな香りが畑から漂ってくと培養がうまくいっていると分かります。

酵母菌を薄めてじょうろから散布するようになったら、作物の害虫被害も少なくなりました。それで、「この有用菌で連作障害が解消しました」とSNSにあげたら、「人間の身体にいいものは植物にもいいんです」という有識者からのコメントがついてうれしかったです。

飴玉を製造する会社が「割れた飴玉を再利用したらいよいよ発酵菌ができた」という話を耳にしたので、子どもがもらってくる飴玉を培養させるときの砂糖代わりにしました。わずかですが食品ロスを防いで心理的にも満足しています。

「顧客獲得までの道のりは？」

神奈川在住時代の妻は子どもとの時間を大切にしたいという専業主婦でしたが、いろんな集まりに出かけていました。徳島に移住して野菜を栽培するようになり、はじめて販路を考えたとき、まずはそのネットワークに野菜を送ってみようと思った。



ズッキーニ

妻は、自然食や無農薬・有機栽培で作られた作物にこだわりのある方々と交流があったので、美味しいと感じてくれたお客様が更に別の方を紹介してくださいました。

また、リピーターだけでなく、WebやSNSからも新規の顧客も増えていきました。

そして、この初期段階に顔見知りの商品を送ることで、率直な意見を直接フィードバックしてもらえたことは非常に有益でした。

「今までの人生経験すべてがつかっている。無駄なことは何一つない」と思っています。不満に思えばそれまでですが、「ものごとを前向きに考えられたらどこに行ってもうまくいく」これまでの経験上、私はそう実感しています。

「野菜の品種の選び方は？」

単純に考えると大根は白色を連想しますが、健康志向の人は色のついた赤い野菜を好まれます。露地栽培なので旬の野菜しか採れませんが、都会の消費者が喜ぶ野菜を作るようにしています。赤玉ねぎなどはレシビも入れて発送します。沖縄の甘オクラのようにスーパーで売っていない野菜も好評です。

「お米については？」

近年、米作での収益は厳しく米作りをやめる方が多くて、結果的に耕作放棄地が増えていきます。それで、付加価値のあ

るお米作りを農家さんに提案して、無農薬栽培にも挑戦して頂きました。結果、収穫状況も良く、新野源流米、無農薬米、などの付加価値のあるお米としてブランドینگして全国に販売しています。

農家としては農薬代も減るし、収穫量が増えるし、高く買ってもらえる。それで徐々に耕作面積が増えていき、農家さん自身も米作りが面白くなったみたいで、意欲的になりました。

農林水産省の「ディスカバー農山漁村の宝」特別賞を受賞して、首相官邸にうちの商品を展示する際に、パンは長期陳列には向かないので、ブランド米の「新野源流米」を展示したら、栽培農家さんが「官邸に自分が栽培したお米が展示されることあるとは思っていなかった」とすごく喜んで下さいました。

アイディアの種は誰でも発想できま



ポン煎餅の製造

す。それを実行に移せるかが成功の鍵です。

うまくいくかを検証するときは先ず夫婦で行います。消費者に受け入れられな

かったものもあります。逆に人気でないと思っていた商品がブレイクしたり。いろいろ情報収集して、時代の先を見る。パンでも野菜でもお米でも、自分なりに時代を先取りしていきたいです。

地元のお米で「ポン煎餅」を製造して熊本地震の時には、離乳食、非常食として提供しました。今後、余裕があれば、パック入りの冷たいままでもおいしい白米を商品化してみたいです。防災食にもなりそうですし、このお米の特徴を更に研究していきたいです。

「本格的な複合経営になったきっかけは？」

お米の消費拡大の一つとしてお米を使ったパンが作れないかと考えました。

震災直後に、子どもが食べる菓子やパンがなかったたので、お米を使ったパンを焼きたかったというのがあります。それで工房を作り保健所の許可をとりました。

この新野町にはパン屋が無かったので新聞に掲載され、工房に買いに来る方が増えました。

元々は野菜セットに入れる目的でパンを焼きはじめましたが、今では全部で50品目ほどにメニューが増えました。1日に食パンは100〜200斤焼いて、食パン類だけで約20種類。パンを主食にしている方をターゲットにして、食パン類が豊富な店を作ろうと頑張りました。人気の菓子食パンに「チョココープブル

食パン」があります。チョコ生地と白生地のコープブル食パン、チョコが好きの方に白い生地を無くしてチョコを沢山染しめる食パンにしたら喜んで頂けると思い、チョコを限界までたっぷり入れたチョコ食パンを焼いたら膨らみませんでした。

それでパンとして膨らむギリギリまでチョコを入れた、チョコレートケーキのような美味しい「チョコたっぷり食パン」も出来ました。



一番人気の米粉食パン

「僕が食べたいパンを焼いている」

うちの食パンは1斤が400円。普通の食パンより高いけど完売します。パン屋の経験が無いので、セオリーに縛られませんが。

自分の価値観を押しつけているような商売では地域の方との交流も失敗してしまっていると思います。実際、この地域は

高齢者も多く、ハード系のパンより柔らかいパンのほうが受け入れられやすいと感じ、近くのスーパーでは、昔生活していた横浜よりも甘いパンが沢山並んでいたたので、甘食が好まれている地域だと分析しました。

基本は自分の食べたいパンを考え、地域の方が美味しいと感じていただけのようにアレンジします。その土地で受け入れられるものづくりが重要だと思っています。

作る人のこだわりも必要ですが、自分の考えを押し付けず、消費者の方に「美味しい」といって受け入れていただけることが大事ですね。



「中華街の味を再現したくて作った「ぶたパン」

横浜中華街風味のぶたパン



あんこを売って欲しいという声も

横浜時代、お正月に中華街の肉まんの食べ歩きをしていました。それが徳島に來たらできないんです。色々な肉まんを食べても納得できず、頭の記憶を頼りに再現して、ここで採れる筍や乾燥椎茸を具材にして、豚まんならぬ「ぶたパン」を作り出しました。それが1日20〜60個以上売れるヒット商品になり、本場の横浜からも注文が来る程です。

「今後の展開は？」

人生働ける期間はおおよそ決まっています。「私のような移住者の経験が他の地域で役にたつなら、残りの人生をかけて別の自治体に移住して、新たな地域づくりにコミットしてみるのもありかな？」と思うことがあります。

「移住して新規就農を検討している方へのアドバイスは？」

よく、「移住をして大変だった?」「馴染むのは大変だった?」と聞かれることがあります。私は「何でも新鮮な経験で楽しい」と感じて暮らしていました。横浜でも生まれた町とは別の所で暮らして、自分から挨拶をするように心掛けていくと、地元の方からイベントに誘われるようになり、いつの間にか仲間が増え、運営の中心で活動するようになっていました。

私の場合は、自分たちで作り上げた愛着のある場所を離れるのだから、あとか



「おやつ的小屋」のトレードマーク

らやっぱり横浜が良かったと後悔しないように、更にいい環境を作りたいと思っで移住しました。

「田舎の付き合いがうまくいかない」とぼやいて他人のせいにするのではなく、うまくいかないときは自分のつき合い方を見つめ直すのが移住の成功の秘訣だと思います。

「おやつ的小屋の魅力分析

鮮やかなことを世に先駆けて提案していくという意味がこめられた「彩魁企画」と子どもたちが気軽に買い物に來れるようにとの意味がこめられた「おやつ的小屋」。その二つに共通するのは「ないのなら創ってみる」というDIY精神。地域ニーズに慮えるために学童の運営も手がけた黒川さんがこれからの世の中で大切なのはDIYができる。「作れる人になる」というマインドでした。

田舎には何もないとよく言われますが、ないものねだりではなく、あるもの探しをするとまだ手つかずの魅力的なもの必ず眠っています。そんな魅力を発見するセンサーがあれば、田舎は可能性を掘り起こして組み合わせることで全く新しいプロダクトやライフスタイルを創造できるクリエイティブな場所だと感じました。黒川さんのような移住者が増えれば、生きづらさを抱えた都市部の方に中山間地域の魅力が伝わることでしょう。



ナミビア共和国で出会い、興居島へ移住

「ごごにゃんファームという名前の由来は？」

「興居島を知ったきっかけは？
母の実家が愛媛県でした。母はかつて宇和島で今は長野に住んでいます。そのような地縁もあって、大学は愛媛大学農学部へ進学しました。興居島へ行くようになったのは、大学時代に知人の農園でみかんの収穫のアルバイトをしたことがきっかけです。みかんを送ってもらおうなど、ずっと付き合いが続いていました。」

■ 移住のきっかけ

愛知県出身の石川雄介さんは、愛媛大学農学部で農業土木を学び、卒業後は関東の建設会社へ勤務したのちにJICA海外協力隊としてナミビア共和国にて活動し、そこで大阪府出身の真里さんと運命の出会いを果たします。帰国後に結婚、大学時代から交流している知人の柑橘農園がある愛媛県松山市興居島へ移住し、柑橘類の生産やカフェを経営しながら「離島から世界へ」をテーマに、興居島の魅力を日本だけでなく世界へ発信しています。



興居島（ごごしま）の魅力のみかんに乗せて日本全国、世界へと発信！
愛媛県松山市興居島「ごごにゃんファーム」
石川雄介さん・真里さん

- 農業×加工（ジュース・菓子等）×カフェ
- 耕作面積：90a（うんしゅうみかん・伊予柑・清見オレンジ・不知火・ネーブルオレンジ・甘夏・レモン・アボカド等）
- 経営規模：雄介さん（生産）+真里さん（加工・カフェ等）
- 移住形態：1ターン
- 前職：建設会社5年→JICA海外協力隊（ナミビアにて土木支援、道路や公園づくり）2年間
- 農地の取得：借地→別の農地を取得
- 就農までの期間：地元Y氏農園や市の研修を1年間
- 移住した年：2016年（就農6年目）



豊かな自然景観

「興居島にはどんな魅力がありますか？
不思議な魅力がありますね。離島だけど松山市街地から近く、高浜港から船に乗って15分で着きます。でも、近いわりには何も無い。人口は10000人くらいで、信号もコンビニエンスストアもありません。最近では整備されてきましたが、住んでみると本当に田舎で、山には猪や

農業は、農産物が安く買い叩かれる、などといういろいろな言われますが、工夫次第でさまざまな生産物や商品をつくることのできるのではないのでしょうか。農業のそんな多様性に魅力を感じ、馴染みのある興居島へ移住し就農することを決めました。」

学生時代から大好きだった興居島（ごごしま）と、私たちが好きな猫をかけ合わせた造語です（笑）。
「移住のきっかけとなったのはどんなことですか？
私たち夫婦が出会ったのは、JICA海外協力隊として2年間を過ごした、アフリカの南西部にあるナミビア共和国です。道路や公園づくりなどの支援に携わっていました。そこには人や自然の優しさや、ゆっくりした時間など、日本にはなくナミビアにあるものがたくさんあって、それを五感で感じてきました。その後、帰国後に結婚し、ナミビアの居心地の良さを日本に求めたときに、思い出したのが興居島でした。」

「移住まではどんな経緯がありましたか？
移住フェアや新規就農フェアなどのイベントには一度も参加したことはありません。興居島とのご縁は、大学時代からの知人との個人的交流のみです。
建設会社をやめてナミビアへ行く前に知人に連絡し「遊びに行きます」ということになり、再び農園へ訪れて収穫を手伝いました。その記憶が残っていたので、JICA海外協力隊の任期終了後に「キャリアセミナー」に参加したときに聞いた、海外各地のインフラの立ち上げや建設コンサルタントの話もとても面白そうだったので、それよりも農業経営に可能性を感じました。」

みかん

ジュース・菓子

飲食業

1ターン

■就農と農地の取得、栽培の
こだわり



果樹栽培に適した地域性

雑などがいます。そんな不思議なところに惹かれたのかもしれませんが。程よく人と自然が共存していて、暮らす人々の優しさが感じられます。ゆっくりと流れる時間が心地良くて、移住を決めました。

気候は、松山中心部よりも雨が少なく穏やかで、果樹栽培には適しています。興居島は県内でもみかん栽培の産地としても有名で、自分が食べてきたみかんは興居島がベースです。ずっとみかんと伊予柑を送ってもらっていました。

最近では移住者も増えました。ビールをつくっている人や、市街地へ通勤している人など、いろいろな方がこの島で暮らしています。

「**一家や農地はどのように取得しましたか？**」

いま住んでいる家は、もともとは松山の飲食店経営者の別荘だったものを知人が買い取ったもので、それを借りて家賃を払っていたのですが、4年前に正式に購入しました。

農地については、知人からの継承を想定して借りていた農園があったのですが、今は別の農園をいくつか買い取って柑橘栽培しています。

「**農園面積はどれくらいですか？**」

現在の農園面積は、みかんで50a、伊予柑などは20a、1haが苗木です。

就農2年目の2018年に井戸つきの20aを、2019年に島の空き家バンク（地元にある船会社社長が経営）の幹旋で、地元の農地50aを購入しました。継承された農園など、「無償でもらって欲しい」と言われることもあります。一般的には、放任園は誰も欲しがらないようです。さらに今年（2022年）、別の方から40aの農園の売買の話が持ち上がり、それも購入予定です。

「**農地取得にあたって、新規就農者へアドバイスはありますか？**」

継承するつもりで借りていた農園を購入できなかった経験があるので、最近では新規就農者や就農を目指す人たちから相談を受けることが増えましたが、農地を確保してしまうとスタート補助金など

をもらえなくなるものの、「農地は借りるより取得する方が良い」と話しています。

「**どのように農業技術を習得しましたか？**」

松山市の認定農業者になるには研修が必要なため、最初の年は愛媛県果樹研究センターへ1年間通いながら、知人の農園も手伝いました。県の果樹研究センターや市の農業指導センターの研修会はとても面白く、技術習得の糧となっています。農協の組合員も、栽培技術を教えてくれたり、農地を紹介してくれたたり、親切にしてくれています。

昨年8月も愛媛大学の柑橘産業人材育成プログラムを受講し、実地研修や視察で研究センターや大学の果樹研究者から機能性について教えてもらうなど、リカレントプログラムや柑橘シンポジウムなどにも参加しました。

農協講習会でも教えてもらうことが多いです。改めての確認も含めて、得るものは多いです。行ける勉強会はまず参加しようというスタンスです。

「**農機具や設備などどのように整備されましたか？**」

モノレールなどは農園を購入したらついてきます。農園にあったものを購入することもありますがね。草刈り機、チェーンソー、噴霧器は購入し、選果機はリースしました。選果機は農協の補助金を活

用し、50%を補助してもらいました。

「**主要作物は？**」

まずは温州みかんですね。興居島で栽培されるみかんは「ごごしまみかん」として、ひとつのブランドとして認知されています。県外だけでなく、県内にもファンが多くて、濃い甘みとほどよい酸味が特徴です。

次は伊予柑でしょうか。愛媛といえば伊予柑です。全国生産量の90%以上が愛媛県産です。皮の芳香と果肉のみずみずしさが特徴ですが、興居島の伊予柑は、特にみずみずしくて、味が濃いのが特徴です。

その他、清見オレンジ・不知火・ネーブルオレンジ・甘夏・レモン・アボカドなどです。

「**柑橘栽培にあたってこだわっていることは？**」

先人が数十年も育ててきた柑橘樹園を受け継いだわけですが、まずは「余計な手を加えないこと」に気をつけています。そして「丁寧に観察すること」。同じ樹

でも、場所や樹齢によって状態が違います。害虫の発生や日当たりなど、1本1本を注意深く観察することを心がけています。さらには、何度も味見をすること。収穫期間中は、何度も自分たちの舌で味を確かめて、美味しさを左右する酸味や甘味など、追熟などの方法でコントロールしています。自分たちが納得する味の

収穫物を出荷しています。



1本1本の樹を注意深く観察

■ 複合経営について

「ジュースなどの加工品は最初から考えていましたか？」

はい、加工品の商品化については最初から考えていました。工夫次第でさまざまな商品ができるとさつき話しましたが、柑橘農家にとってジュースは柑橘の魅力を感じてもらおうと、とても大切な商品です。そんな気持ちを含めて私たちがつくるみかんの美味しさを1年中楽しんでもらいたいと、無添加100%のストレートジュースをつくっています。

2022年より「あいか28」を加えみかん・伊予柑・不知火・清見など、5種類の味を飲み比べてもらいたいと思っています。

「どのよう加工していますか？」

自分たちで絞るには設備も時間も必要のため、ジュースは宇和島市の愛工房へ委託しています。個人農家の搾汁を引き受けてくれて、トラックで定期的に原料を引き取りに来てくれるのでとても助かっています。果皮を分離するインライン搾汁なので苦味や雑味が少なく、柑橘類を生で食べた時と同じような風味やコクを味わっていただけます。もちろん保存料など無添加です。



ジャムは、せとか・ネーブル・きよみ・あまなつ・いよかんなどの柑橘類に、いちごを加えた6種類ですが、柑橘類の皮はできるだけ薄切りにして、素材本来



「せとか」が「ダルメイン世界マーマレードアワード」銀賞受賞

の風味を活かすためにレモン果汁を加えずにしています。自然な甘さをお楽しみいただくために、砂糖は「みぞれ」という大阪の鴻商店の砂糖を使っています。嬉しいことに、初めて出品した「第3回ダルメイン世界マーマレードアワード（プロの部）」（2021年）の銀賞を受賞しました。このあたりの時期から注文や問い合わせも増えたように感じています。

ラベルは「ごごしま」というひらがなで親しみやすい手書き風のデザインにして、普段使いにもプレゼントにもできる、親しみやすい雰囲気づくりを心がけました。

「カフェはいつごろから？」

今年（2022年）の7月から週に2〜3回程度のペースで始めました。反響は予想以上で、島外や観光客に加えて、島内からのお客さんも多いです。カフェは妻が子育てと両立しながら運営していますが、想像以上に手応えを感じています。

店舗名は「ナワナワ」にしました。ナミビアの言葉で、「こんにちは」や「元気だよ」という意味です。ハワイの「アロハ」に似ていますね。ナミビアでは日々の暮らしに欠かせない挨拶の言葉です。人と人が寄り添う、「当たり前」の日常を大切にしたい」という願いを込めて名付けました。



メニューは、興居島のフルーツやアフリカなど世界各国の素材をテーマにして、焼き菓子やドリンクをご提供しています。華やかさより、素材を引き立てることを心がけています。



素材を引き立てた菓子やドリンクを提供

の古くからの情報誌「タウン情報まつやま」や、南海放送、NHKの「まんぷく農家メシ！」などででしょうか。NHKのその番組では伊予柑ゼリーやナミビア風パンケーキなどが紹介されました。特に積極的にPR活動を行っているわけではありませんが、このようなメディアで紹介されると、当然ですが問い合わせや注文が増えますので、宣伝効果は高いと思います。

「ご夫妻の役割分担は？」

僕は基本的に栽培を一手に引き受けて、妻はカフェ運営やジュースやジャムなどの加工、インターネット関連等を担当し、状況に応じて収穫・摘果・剪定などを手伝ってもらっています。生産の繁忙期は島の方々に手伝いをお願いすることがあります。

「今後の事業展望は？」

6年間やってきて、「みかんはいけるな」という印象があります。柑橘類の生産と加工販売などで一定の農業経営が成り立つイメージはある程度固まったように思えます。経営規模としては、できれば自分と家族の手助け、繁忙期に島の方々のお手伝いなどで、できる範囲でと考えています。

ですが、地域や島のことを考えると、法人化や雇用も視野に入れるべきか、観光農園などもやってみたらどうかという思いもあることは事実です。ですが、ま



5歳の息子さんと3歳の娘さん 自然あふれる島ですくすくと

ずは島の暮らしを楽しみながら、風の向きを感じながら、その先のことを決めていこうと思っています。

■「ごごにゃんファーム」の魅力分析

ナミビア共和国にて運命の出会いを果たし、そちらの風土や地域文化に触れて、日本にはない価値を見出した石川ご夫妻は、ゆったりと流れる時間や人の優しさを感じられる場所として興居島を移住先を選びました。

そのご当地の地域資源である柑橘類の生産を行いながら、大好きなナミビアと興居島の地域文化を、ご自分達の感性に合わせて融合させ、その想いをみかんや加工品などに乗せて日本全国及び世界へ、興居島の魅力を発信しています。



地域振興には「よそ者の視点が必要」とよく言われます。そのような目線に国際的な視点も交えながら、みかんや加工品をつくりそして発信していることが、石川ご夫妻とごごにゃんファームらしい魅力の創出、ブランディングへとつながっていると拝察します。

石川さんは「不思議な魅力」と表現していますが、恵まれた立地条件にありながら豊かな自然・環境資源を有する愛媛県松山市興居島は、観光資源としても多くの可能性を秘めているように感じられます。

石川ご夫妻が、柑橘農業を基軸としながらごごにゃんファームと興居島の観光資源を融合させ、今後どのように地域ブランディングし魅力発信されていくか、楽しみは増すばかりです。

「販売方法や宣伝は？」

柑橘類は市場出荷とネット販売、あと島内2箇所に無人販売所を設け、そこでジャムなども販売しています。柑橘類は市場からトラックが来て集荷してくれます。ネット販売は、baseを基本としています。

宣伝は、ホームページとSNSを普通にやっているくらいで、広告宣伝はしていませんが、テレビと雑誌が取材に来てくれることがあります。例えば、松山



多様な人や地域とのつながりが生まれる農家民宿
福岡県八女市
大道谷の里 中島加代さん・健介さん・娘さん

- 農業×農泊×6次化
- 栽培作物：
キウイ、竹の子、みかん
- 耕作面積：竹の子：2ha
- 経営規模：
本人（農業・農泊）+夫（農業）
- 移住形態：Uターン
- 前職：なし
- 農地の取得：
祖父の農地を承継
- 就農までの期間：結婚後すぐ
- 就農54年目

多品目

農泊

飲食業

地域づくり

Uターン

話を下さった加代さん

■ 就農のきっかけ

「就農しようと思ったきっかけは？」
私は地元の農家出身ですが、9人兄弟の末っ子で一番身体が弱く、誰も私が就農するとは思っていませんでした。夫は大学受験に失敗し、進学しないなら祖父母が守ってきた農地を受け継ごうと思つて就農したそうです。その夫の影響で農業をすることになりました。

「お二人の出会い？」
当時は青年団活動が盛んで土日になると100人ぐらいがいろんな集まりに参加していました。家が近くだったので集会に夫が送迎してくれて、自然と交際が始まり結婚しました。

中島さんはキウイと竹の子の産地ではじめた農家レストランが様々な活動につながった地域づくりのモデルケースです。農家レストランが農家民宿になり、地域商社とつながり、研修生を受け入れ、地域の文化財保護活動とも連携しています。多様な人材と農村文化をつなぐハブとなっている岡田さんの活動の魅力を分析します。

■ 就農のきっかけ

「就農しようと思ったきっかけは？」

「ご家族での役割分担は？」
私は農業高校卒でしたが、夫は農業未経験。結婚してからはひたすら夫の祖父と農作業に明け暮れました。夫は周りに就農した友人や親戚もいて、その人たちが助けられました。結婚前の私は身体が弱かったので、一人だけお手伝いしなくてもよかったほど。今では「なぜ一番大きくなったの？」といわれるほど強くなりました。

そのうちに夫の両親も定年退職して手伝ってくれるようになり、最盛



キウイの手入れをする健介さん



農家民宿の外観

「農家民宿をはじめようと思ったきっかけは？」
平成2年にこの辺りは水害があり、大きな被害を受けました。あと片付けで疲れ果てていた頃、町の人材育成事業に応募したらメンバーに選ばれ、平成4年にヨーロッパへ研修に行きました。農家民宿のきっかけはその時訪れたドイツのゼーバッハ村。ここは林業が衰退したけれども民泊で年間8万泊の交流人口が増えて息を吹き返した村でした。

村の農家に滞在し、糸つむぎなどを体験して、地元の方が歌う民謡を楽しみながら、美味しい郷土料理をいただくというヨーロッパのおもてなしの文化を味わうことができました。

「私たちは毎日仕事ばかりだけれど、この村の農家さんはお客さんを迎えて楽しそうにしている。百姓もこんな楽しい暮らしがあるんだ」とカルチャーショックを受けました。

それまでは農業を頑張らないと生活できないと思っていましたが、民泊の楽し

期は6人で作業しましたが、途中から肉体労働に慣れていかなかった両親に子育てや家事を任せて、私たち夫婦でがむしゃらに働いて、みかん畑や竹の子山を増やしていきました。

家で料理をする余裕もないまま、40才ぐらいまではひたすら農作業の日々でした。

「農家民宿をはじめようと思ったきっかけは？」
平成2年にこの辺りは水害があり、大きな被害を受けました。あと片付けで疲れ果てていた頃、町の人材育成事業に応募したらメンバーに選ばれ、平成4年にヨーロッパへ研修に行きました。農家民宿のきっかけはその時訪れたドイツのゼーバッハ村。ここは林業が衰退したけれども民泊で年間8万泊の交流人口が増えて息を吹き返した村でした。

さを知ったので帰国してから急に忙しくなりました。

この民宿の建物は被災して解体される運命にあったので、引き家で移築して民宿をはじめることになりました。そこから農業以外の広がりが生まれました。この農家民宿が繋ぐご縁からいろんな知恵や気づきをいただき、今があります。



食事の支度をする加代さん

「帰国してからの取り組みは？」

帰国後、研修仲間が住んでいる地域で朝市をはじめました。誰も参加に来なくなった神社を活性化したいという地元の方々と、「大自然の会」と名付けた産直市を6年間続けました。

その間に福岡市内が水不足に陥った際、立花の水をタンクに積んでポランテアで配布したこともありです。それで地域からの信用も高まりました。水も美味しいと評判になり、「こんなに美味

しい野菜や果物がとれる場所に行つてみたい」と産直市のお客さんたちが竹の子掘りやみかん狩りに来てくれるようになりました。

地元出身の私たち夫婦は、「うちの田舎に魅力なんて何もない」と思っていました。が、来てくださった人たちが「いいところですね！」といわれて地域の魅力に気がつき



山に囲まれた谷にある立花地区

「具体的な農家民宿の取り組みは？」

平成5年頃からグリーンツーリズムの先駆的な取り組みとして農家レストランからスタートしました。

宣伝はしませんでした。北海道から沖縄の方までたくさんの方が視察に来てくれて、普及所の方から「せっかいい取り組みしているから、農泊できるようにしては？」とアドバイスされたので営業許可申請に夫がチャレンジしました。しかし前例がないと、すぐには許可が下りませんでした。

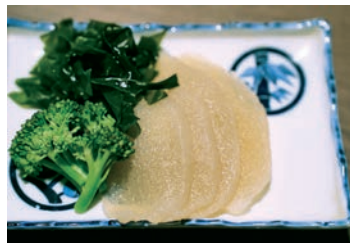
「商売目的ではなく、田舎の良さを広めたいから農家民宿をしたい」という思いを伝えて回って…。1年かかりましたが、熱意のみで許可申請を通しました。

「申請が通ってからの変化は？」

福岡県で第1号の農家民宿だったので新聞に掲載され、農業や農泊を学ぼうとしている方々が大勢来てくれました。

しかし、地元での評判は、「何でも植えれば育つ土地柄なのに、なぜ安い料金で民宿なんかなるんだ」と冷ややかでした。

昔の私たちと同じように、この地域の良さに気づいていなかったんです。私たち夫婦は「また来年来ますね」と言ってくたさるお客さんが続いたので、農家民宿は事業化できそうだと確信しました。



手作りの刺身こんにやく

「農家民宿をはじめて苦労しませんでしたか？」

わざわざ不便なところに泊まりに来る人に変な人はいませんでしたよ。それに私たちの仕事は農家民宿ではなく農業が基本です。農業のちよっとした空き時間にお客さんが来て、農作業体験をしてもらう。農業が忙しいときはお客様の予約は入れないようにしています。

ただ開業してから月日も経ち、栽培面積を縮小しました。体力もなくなってきたので、みかんは観光農園用に縮小。竹の子も最大3haまで拡大しましたが、手をかけられる範囲に縮小しています。

「これまでに困ったことは？」

ちょうどいいタイミングで研修生が来てくれました。重いコンテナを運ぶ作業が辛かったです。彼が来たお陰でとても助かりました。今も夫婦でしていたら、秋の収穫時期を終えたとたん、寝込んでいたと思います。

もし、今の知識を持ったままやり直せるなら作業効率のよい園地を作ったでしょうが、ここは急傾斜地を段々に造成したみかん山やキウイ山が多く、軽トラで入れない所もたくさんあります。それでモノレールで収穫した果実を運んだりするので、40年近く酷使したトロッコをやっと新しくすることができました。トロッコを軌道から取り外すのだから、研修生が友だちを呼んでやってくれましたが、私たちがけでは撤去することもできなかったでしょうね。



タケノコ山の手入れをする研修生



自分たちで切り開いた作業道

「コンポストトイレの導入の経緯は？」

ここは来る途中でお分かりのように立花は山間地域です。圃場を移動するのに山から一旦谷へ下ってそこからまた山に登ると移動にもものすごく時間がかかります。それで働き手を探そうにもトイレの問題があり、女性からは応募がありません。

逆転の発想で「それなら圃場にトイレを設置しよう」ということになり、どうせ作るならと環境負荷の少ないコンポストトイレをワークショップで作ろうという話を持ち上がりました。竹林が周りにたくさんあるので、竹を活用したコンポストトイレを建設中です。ムラ暮らしインターン2022と題したワークショップには遠く宮城県からも参加してくださるのですが、その方がコンポストトイレの作り方をご存じで、指導してくださいました。



建設中のコンポストトイレ

キウイは夏場に冷やして食べると美味しいので、冬の食べ物ってイメージはあまりないですよ。冬場に買うときには産地を確認してみてくださいね。

「キウイ栽培のきっかけは？」

ここはみかんの産地で、みかんが不作の時の代替作物としてキウイの導入があったんです。今ではみかんよりキウイ栽培の方が多くなりました。キウイはみかんと産地がかぶります。愛媛・和歌山・静岡が主な産地ですが、減少傾向にあり、

今は国内での生産は3万トンぐらいです。

キウイはニュージーランドのイメージがありますが、11月から翌年3月までは国産が市場に出回っているのです。冬場は知らない間に口にしているかも知れませんが。

キウイは夏場に冷やして食べると美味しいので、冬の食べ物ってイメージはあまりないですよ。冬場に買うときには産地を確認してみてくださいね。

「作業機械などは？」

耕耘機、草刈り機、動力噴霧機、軽トラック、2t車、それに運搬用のモノレールぐらいです。スピードスプレーヤーが使えるような平地地ではないので、大がかりな機械はありません。

本道なら作業道が作ればいいのですが、林業の専門家の方が山を見て、土砂崩れが起きる場所に指定されているので、土砂の流出がないようにしようとして



キウイ畑とモノレール

「地域づくりの活動は？」
地元の文化財「旧大内邸」で料理を提供する「母の膳」に参加してきました。この貴重な建物が取り壊されようとしたときに地元の田中真木さんが瓦1枚運動からスタートさせて、この建物を地域の文化財として残そうという保存会が立ち上がったんです。私は真木さんを応援したくて、この活動に参加しました。建物もそうですが、地元名士の生き方を後世に伝え、その志を繋ぐ拠点にしようという活動でした。

いうことで、モノレールに頼っています。

「複合経営の割合は？」

ある新聞社の農業コンクールで発表させて頂いたピーク時は、農業と農家民宿の比率は6:4です。農家民宿はあくまでもサブです。

そこまでの不作はなく、暴落したのも1~2回しかなかったので、農業で困ったことはありませんでした。暴落するリスクも考慮して農業経営してきましたので、乗り越えられました。なんとなく暮らしていると云いましたが、私たち夫婦は計算をきちんとして計画を立ててきました。

農家民宿がコロナでお客さんがゼロになっても、農業があるので大丈夫でした。農泊は農業が無ければ成立しない宿泊スタイルだとコロナで改めて思いました。



貴重な建築技術が用いられた「旧大内邸」

それとは別に、地域文化商社「うなぎの寝床」代表の白水さんとのご縁が偶然生まれました。国の事業で筑後元気計画というのがあって、私が友人と作っている梅干しをもっと売れるようにするにはどうしたらよいかを相談に行ったら、白水さんが担当になったんです。その時のご縁があって、うちのホームページなどは白水さんが制作してくれました。梅干しのパッケージデザインなど発売当時はとてもインパクトがあつて、好評でした。その「うなぎの寝床」さんが先ほどの旧大内邸の指定管理者になるので、これからは白水さんとの新しい活動が始まる予定です。

「仕事の役割分担は？」

夫と研修生の子が農作業、私は農作業

と農家民宿で、最近娘が農家民宿を事業承継しました。私たち夫婦はパソコンが使えないので、予約対応などは娘が行っています。研修生の子は知人の伝手で住まいを確保できたので、そこから農作業に来てくれます。



キャラデザインも秀逸

加工のための法人を立ち上げた経緯は？

ここは梅の産地です。商工会の親部会から町の特産品を開発したいので手伝って欲しいとオファーが来ました。それで3年間一緒にやったのですが、事業終了後にもつたないので誰か承継して欲しいという話が持ち上がり、女性部の上島登美子さんと私で承継することにしたんです。

完熟梅を収穫して6t漬け込んで、土用干しの場所は友人の敷地にビニールハウスを建てて行いました。山の神工房のトミーとカヨというネーミングやラベルも白水さんの力を借りて完成しました。

道の駅とのつながりは？

夫は道の駅の初代取締役だったんです。17年ほど前に地元にいる人たちで直売所を作ろうと3年間勉強会を開いて、4年目に道の駅を開きました。

この立花を元気の農家の町にしようという仲間に恵まれて、6年目には直売所甲子園というコンテストで優勝し、皆で涙を流して喜びました。今でも当時の仲間とのつながりがここでの暮らしに役立っています。

今後の展開は？

農家民宿は娘夫婦に経営を任せて、農業に関しては娘夫婦ができない範囲や遊休農地は研修生やここに移住を希望する若者に任せたいと思っています。この地区にも熊本から移住して葡萄やキウイ栽培にチャレンジしている新規就農者もいますので、移住者が増えてくれるとうれしいです。田舎は急激には変わらないですが、移住者が来てくれることで新しい風が吹いてくれると信じています。



客足の絶えない道の駅たちばな

移住を考える人へのアドバイスは？

昔そこがどんな土地柄だったのか？八女でも星野村は昔鉱山があったので人の出入りが激しかったけど、ここは行き止まりの場所だから閉鎖的な風土が残って

いた地域だと思っています。移住する人も地元の人もお互いが歩み寄り、仲良くなるという気持ちで心を開けば、地域はもっとよくなり、元気になると思います。



居心地のよいゲストルーム

やっぱり農業が好き

私たちの世代はお金を貯めて裕福になる事が幸せだという価値観で育ったけど、今は自分の本当にやりたいこと、好きなこと、本当の人間らしさを大切にしようとする人が多いと感じています。

私としては農業だけは面積を減らしても続けたいです。農業には作る喜び、収穫する喜びがあります。農業していると精神が安らぎます。私の心の拠り所は農業にある。できる範囲でのんびりゆくり農業を続けるのが私の理想です。

大道谷の里の魅力分析

調査に伺ったとき、加代さんの娘さんと地元の間で10人で料理研究会を立ち上げ、旧大内邸でランチを提供する取り組みが始まろうとしています。母の背中を見て育ち一旦は会社員と

なった娘さんが、母の切り盛りしてきた農家民宿の跡継ぎとしてUターン。娘婿のお父さんも1年の半分は立花に



仲睦まじいお二人

泊まり込みで農作業を手伝うことを10年間続けてくれたそうです。

この大道谷の里を取り巻く自然環境やキウイとタケノコ栽培には、人を農業に駆り立てる魅力があるのでしょうか。

この立花の美しい里山の風景が次世代に受け継がれていくのは、こんな素敵な家族がいるから。農業は、地域を元気に面白くするポテンシャルを秘めた大切な職業です。

写真・文：井芹大悟



コロナ禍の東京を離れて農業とおみそ汁の伝道師に
熊本県南阿蘇村
南阿蘇おみそしる倶楽部 橋本佳奈さん

- 農業×6次化×飲食業
- 栽培作物：
大豆・露地野菜
- 耕作面積：大豆：9a
- 経営規模：本人
- 移住形態：1ターンの
- 前職：本人：会社員
- 農地の取得：借地
- 就農までの期間：1年
- 移住した年：2020年
(就農1年目)

- 大豆
- 味噌
- 飲食業
- 1ターンの

海外留学時代に感じた日本食の文化をもっと深掘りしたい！橋本さんは入社1年目だった大手企業のキャリアを離れ、コロナ禍の東京から南阿蘇へ移住。大豆を生産して味噌に加工し、消費者にみそ汁として提供するというビジネスモデルを構築し、地域一番の人気店に育て上げました。おみそ汁への愛情あふれる橋本さんの魅力に迫ります。

■ 移住のきっかけ

― 移住を考えたのは？
私は東京生まれの東京育ちで、日本の大学に進んでもからも農業を志す人たちは周りにいない環境で育ちました。そんな中、最初に農業に興味を持つきっかけとなったのは、高校時代3年間のカナダ留学でした。カナダでは日本食が市民権を得ていて、日本食店は大人気、食料品店に行けば味噌や醤油などが気軽に買えました。海外で暮らしたことで健康的で美味しい日本食の良さを再認識しました。
大学卒業後は2020年に大手保険会社に入社したのですが、ちょうど新型コロナウイルスのパンデミックの時期で入社式も行われず、半分はリモート勤務。

勤務先は超ホワイト企業だった反面、ちょっとした恋愛話もハラスメントだと捉えられる恐れがあり、日常会話も楽しいのない雰囲気でした。部活のように人と熱い関わりが好きなタイプの私が思い描いていた社会人の生活とはほど遠かったです。
リモート勤務で通勤時間も不要になっただけで、家で一人考える時間が増えて、本当に自分がやりたかったことを考えたとき、今の自分の仕事では人の役に立っている実感は持てませんでした。それで思い立ったのは、「若いうちに食や農業に関することに挑戦しよう」ということでした。

― 影響を受けた人は？

それまでは、農業を生業にするイメージは全くなく、農業は退職してから自給自足で楽しむものだというイメージしかありませんでした。
農業に関わる方法を考えているとき、「ビッグ・リトル・ファーム 理想の暮らしのつくり方」という映画を見ました。カリフォルニア郊外で、荒れた農地を開拓して農場を作る夫婦を追ったドキュメンタリー映画で、息をのむほどに美しい農場の暮らしと自然の循環を大事にする生活を知って、農業への興味がわいてきました。
それで、2020年の夏に同じ大学の卒業生で熊本県に移住して農業をしている梶島さんを訪ねて行って、思いの丈を

話したら、女性農家として活躍している大津愛梨さんを紹介されました。
大津さんはNPO法人田舎のヒロインズの理事長も務めており、「女性農家が農村の風景や文化を守り、食料だけでなくエネルギーも作り、次世代を育てる」という理念の下で活動されていて、農家としての仕事も農村での暮らしも楽しんでいる様子が私にとっては輝いて見えました。
「私のロールモデルはこの人だ！」と



カフェの窓からは里山の景色が楽しめる

確信し、田舎のヒロインズの活動を手伝うようになりました。この方々との縁があつて今の私があります。
ただ、私の両親は自分たちが考えてい

た人生設計から娘が逸脱していくので、移住には猛反対。家族の理解を得るのが大変でした。

大豆に着目した経緯は？

留学していたときの経験をふまえて、世界の食文化の中で日本食にフォーカスすると、和食には豆腐、みそ汁、納豆など大豆製品が多いので、大豆を栽培したいと思うようになりました。

でも、大豆の国内自給率は20%もなく、北海道など何軒かの大豆農家にも研修の問いあわせをしました。が、縁がなく、大津さんに相談したところ、「自分で栽培した大豆で味噌をつくって販売している影沢さんが同じ村内にいるよ」と紹介していただきました。影沢さんとの出会いがなければ南阿蘇おみそしる倶楽部は始まっていなかったでしょうね。



初めて栽培した実が入る前の大豆

大豆を収穫してみそになるまでの生活は？

移住直後は、農業で生計を立てるかどうかがまだ分からなかった。温泉旅館の住み込みの仕事を確保し、そこを拠点にフリーランスアルバイトと名乗って、多いときで10種類の仕事を掛け持ちしていました。

旅館では、「自分が田植えしたお米をお客様に提供する」という経験をして、「食」を多角的にみることもできました。

普通の農業研修とは違い、南阿蘇村内のあちこちの農園で働いて、有機栽培から慣行栽培までさまざまな規模の農にまつわる仕事をこなして、生活を安定させました。

また、行く先々で出会った農家さんからお話を伺えたこと、田舎のヒロインズのオンラインファームツアーで県外の女性農家の様子を知る機会があったのも勉強になりました。

アルバイトでの収入は会社員時代の半分になりましたが、自然と対話しながらの農村での暮らしは、毎日新しい発見があり、お金には換えられない価値が農村にはたくさんあることに気づかされました。

南阿蘇での経営スタイルは？

ここに永住するかは未定でしたが、「自身の成長」を基準に色々やりました。試験的に10aほど栽培した大豆を使って味噌を作り、その味噌を使った飲食店「南阿蘇おみそしる倶楽部」の営業をメインに、ワークショップの企画・運営、農業や移住体験をしたい方が南阿蘇で長期滞在できるゲストハウスを運営していました。

おみそしる倶楽部のコンセプトは？

和食の朝ご飯屋「南阿蘇おみそしる倶

楽部」については、実は東京にいる頃から構想していました。

私は飲食店で働いた経験は全くありませんでしたが、留学して世界の食文化の多様性にふれて、日本食っていいなと再認識していました。その頃から「おみそ汁はどんな具材を入れても調和がとれる『包容力』のある調理法だな」って思っていました。

その思いをヒロインズの大津さんに話



災害時にはシェルターの役割も果たす GIAHS CAFE

したら、あっさり「できるよ」と背中を押してくれて、この地域で飲食をやりたいと思った人なら店長になれるコミュニティカフェ「GIAHS CAFE」を間借りできることになり、移住からわずか半年で、「南阿蘇おみそしる倶楽部」を

オープンさせることができました。

圃場もカフェに隣接している畑を借り



自分で育てた自然栽培の野菜が具材に変わる

ることができたので、大豆をすぐに作付けできました。別の場所にも畑を借りていて、トマト・ナス・大根・ゴーヤ・さつまいも・里芋・生姜・にんじん・白菜など、おみそ汁の具材になるものを栽培してみました。

おみそ汁の内容は？

コンセプトとして、食べながら生産者を思い浮かべることができる料理を提供したかったです。ですので、おみそ汁に使う素材の生産現場を見ておきたいと思ひ、鹿児島島の鯉節や有明海苔の産地へ行っ、収穫作業にも参加させていただきました。

飲食業の経験や知識はありませんでしたが、出汁のとり方はアルバイトしていた旅館の料理人さんに特別に教えていただいた、あとは独学でした。

地元産の素材を中心に、今までにない具材の組合せも考えてみました。

ASOMILK FACTORYのモツツアレチーズが入ったり、ピーマンが入ったり、意外に思われる組合せもあります。でもお味噌の包容力で全部包んでくれて、不思議とおいしくなるんです。



チーズとブロッコリーの入ったおみそ汁

バイカーの方がInstagramにアップしてくれると、その投稿がまた新しいお客様を連れて来てくれて。フォロワーは1年間で2000人を超えました。それがきっかけでバイカー以外にも方にも認知され、健康志向のニーズにもマッチして、常連になって下さったお客様が一気に増えました。おかげさまで欠かさず来てくださる年配のご夫婦もいらっしゃいました。

ここは南阿蘇村でも奥の方で、駅からも離れていてアクセスはとも悪いです。それでも、ここで見られない里山の風景を楽しみながら、ここでしか味わえない朝ご飯を食べるという行為に私が予想していたよりも反響があり、平日は35食、土日は60食ほど準備するようになりました。

「SNS活用の工夫は？」

私が食べている旬の食材の話、農作業で入った田んぼの様子など、農業と繋がった食をSNSで発信するようにしています。

「農業があるから、おいしいご飯が食べられる」というテーマで、最初に出会った椋島農園さんなど地域の農家さんの紹介をしたり、地域の魅力についても発信しています。

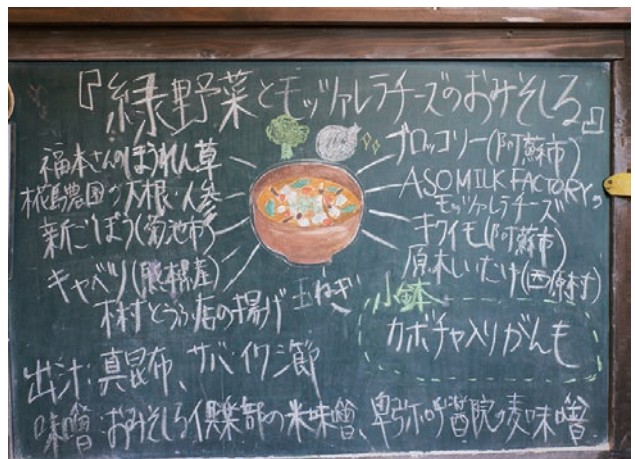
手書きのおみそ汁の看板も「いいですね」と言われます。

「地域とのつながりは？」

田舎はいい意味でおせっかいですね。新卒で入社したのは超ホワイト企業。コンプライアンス意識が高い方が多く、個人的な話ができませんでした。逆に農村はパーソナルスペースにどんどん入ってくるので、人間関係は都会とは対照的でした。農機具の使い方、漬物の作り方など、聞けば熱心に教えてくれます。

地域おこし協力隊員の方が近くに「南阿蘇村農業みらい公社」を立ち上げられたのですが、皆さん農業が好きで移住してこられた若者たちで、農業のことを何でも教えて頂ける環境があるのが有り難いです。

お料理に使っている野菜などは知人の農家から直接買うこともあります。一



食材の解説が手書きされる黒板

軒一軒回って仕入れるのは手間がかかるので、道の駅でお野菜を買うことも多いです。週に3回ほどは買いに行くので顔と名前を覚えられています。

「ご自分で主催されている活動は？」

影沢さんの指導のお陰で、自分で栽培した大豆を使って味噌を作ることになった経験を活かして、2022年には味噌作りのワークショップを開きました。

2021年は味噌作りワークショップ



慣れないながらも講師としてのオファーにも応える

を開きましたが、2022年はカフェに隣接する畑を使って大豆の種まきから始めるワークショップに内容を充実させ、8組の参加者の方々と「ふくゆたか」を

「お店のPR方法は？」
阿蘇地域は「バイク乗りの聖地」ともいわれていて、たくさんバイカーが訪れる場所です。特に夏場はバイカーが多いのですが、夏の暑い昼間には走りたくないという方々が一定数いらっしゃって、「朝ツー（早朝ツーリング）」が流行っていました。その朝ツーの方々が朝空いているお店を新規開拓していて、そのニーズにマッチしたんです。

栽培してお味噌にしました。子どもを愛
でるように大豆を育ててくださって、草
取りに毎週来てくださる方もいらっしや
いました。

そして最近は、おみそ汁の作り方講座
の講師依頼を受けました。おみそ汁とい
う料理は各地域の野菜を使ってできま
す。村外からの依頼だったので、その地
域の農家さんから野菜を提供いただい
て、いろんな素材の組合せを参加者同士
で話し合いながら楽しむ会になり、大好
評でした。

—今後の展開は？

「自分で作った大豆で味噌を作って、お
みそ汁にしてみたい」「南阿蘇や熊本
の美味しい食材も沢山詰め込んで、地域
に根ざすおみそ汁をつくってみたい！」

2年前までシティーガールだった私が
はじめたこんな個人的な挑戦から、おみ
そする倶楽部はスタートしました。

開業して2年弱ですが、まさかこんな
に大きなつながりが生まれて、県内外の
お客様から愛されるお店に育つとは思っ
ていませんでした。

大豆が麴の力を借りて美味しく深く発
酵していくように、ポツと自分の中で湧
いた想いが南阿蘇の土地や環境に生かさ
れ、応援の声で味わい深く発酵し、ここ
まで老若男女に愛される店に成長できた
のは、奇跡的なことだと有り難く思っ
ています。

私はまだ人生経験も少なく、やりたい

ことや学びたいことがいろいろありま
す。だから、移住したからといってその
場所にずっと住まなければならぬとは思
っていません。

次は大豆の有機栽培を大規模に行っ



Instagram でお別れの挨拶

6次産業化している、北陸のある法人へ
就職します。そこでは、私が農業との関
わりの中で見つけた「日本の農産物を
その文化的背景も含めて国内外に売ら
い！」という大きな目標に向けて、一歩
前進できそうであれしく思っています。

留学でカナダにいたとき、「日本人と
は？」ということを考える機会がとて
多かったです。カナダは多民族国家で
いろんな国の方が暮らしていたので、い
ろんな文化に触れることで、宗教によっ
て食べないものがあることや、日本人っ

てこう見られているんだとか、自分のこ
とを見つめ直すいい機会でした。その中
で大きな私のテーマは「食」だったこと
に南阿蘇に来て再度気づかれました。

活かした少量多品目生産に6次化や飲食
店経営と中山間地域ならではの良さが
ギョツと濃縮された好事例でした。

■南阿蘇おみそする倶楽部の 魅力分析

今回のコロナ禍でテレワークが一気
に進んだことで、都市部の企業にいな
りリモートワークで半農半Xを選ぶ人た
ちも生まれましたが、より人との関係性
を求めて地方に移住して半農半Xを選
ぶ人たちも生まれ、その2つのスタイルの
普及で地方移住のハードルは一気に下
がりました。

活かした少量多品目生産に6次化や飲食
店経営と中山間地域ならではの良さが
ギョツと濃縮された好事例でした。

橋本さんは後者。東京を離れ、よりリ
アルな生き方を求めている移住でした。
「南阿蘇での農ある暮らしはとても楽
しく、恵まれていた」と話してくださ
った橋本さん。

活かした少量多品目生産に6次化や飲食
店経営と中山間地域ならではの良さが
ギョツと濃縮された好事例でした。

ところが、橋本さんは次の目標に向
かってステップアップするために、南阿
蘇おみそする倶楽部を2023年1月
で惜しまれながら閉店しました。

活かした少量多品目生産に6次化や飲食
店経営と中山間地域ならではの良さが
ギョツと濃縮された好事例でした。

弱冠24才の女性が一人で家も決まらず
中山間地域へ移住し、生産から加工まで
の工程を経験したいと農業の世界に飛び
込んだ、地域に愛されるお店を育て上
げたストーリーは、小規模のメリットを

活かした少量多品目生産に6次化や飲食
店経営と中山間地域ならではの良さが
ギョツと濃縮された好事例でした。



写真協力：橋本佳奈 五十嵐絵美 写真・文：井芹大悟



シンプルな暮らしが一番と笑う高城さん

私は元々宮崎県生まれ。祖母の家が山間部の北方町にあったので、農業を身近に感じていました。

大学は地元宮崎大学農学部に進学。その後は食品メーカーに就職し、結婚。息子が生まれて「食」のことを考えたとき、子どもに安心して食べさせることができるものが意外と少ないなって感じるようになり、量2豊分の市民農園を借りて無農薬で野菜を作り始めたのが、私の野菜栽培の原点でした。

食品メーカーは2年程で退職し、公務員試験を受けて農水省に入りました。当時は国家公務員として働き「日本の農業に貢献する！」と意気込んでいました。

- 農業×飲食業
- 栽培作物：露地野菜
- 耕作面積：10a
- 経営規模：本人
- 移住形態：1ターン
- 前職：公務員
- 農地の取得：農家住宅に付属
- 就農までの期間：移住後すぐ
- 移住した年：2019年
(就農3年目)



農水省からレストランオーナー
そして有機JAS認証農家へ
宮崎県美郷町 やさいの庭 Chisanate
高城 嘉樹さん

多品目

飲食業

有機栽培

1ターン

食品メーカーから農水省を経て憧れの農業へ

高城さんは元農水省の公務員から自家製の野菜のレストラン経営を経て新規就農したある意味では農政を知り尽くした専門家。現在は少量多品目栽培の露地野菜の通販とJAS検査員の半農半Xです。移住するのときに見つけた畑付きの農家住宅でシンプルな暮らしを実践し、農業機械を持たず、不耕起栽培など無理のない農業を実践しています。



レストランで提供していた料理

店のコンセプトは私が作った有機野菜をふんだんに使った創作料理。妻の料理は化学調味料を一切使わず、料理も野菜も美味しいと口コミで固定客が増えていきました。



野菜の宅配セットの中身

子どもの頃に体験した稲刈りや椎茸のコマ打ち、野菜栽培などが私の心に強く刻み込まれていたので、「食や農業と関係のある仕事がしたい」と常々思っていました。当時の自分が考えたことは「子どもと母親の食」について。恐らく、私ら夫婦のように世の中の食べ物に不安を

子どもが中心のオーガニックレストラン

しかし自分の理想とする農業は国が推進する農業とは真逆のものでした。帰宅するのは深夜が多く、起きている子どもに会うこともできない生活が続き、自分にとって大切なものは何かを考えはじめ、「家族との時間を大切にしながら、自分の理想の農業を実践したい」と思うようになりました。

レストランから生まれた野菜の宅配

抱き、外食もできない方が多いのでは？と思ったのです。

そこで子どもが中心の飲食店を作ろうと、融資を受けて6年程前に宮崎市でオーガニックレストラン「やさいの庭 Chisanate」を立ち上げました。

敷地は70坪もあって、店舗前の畑で私が作った野菜を使って妻が料理をして、私が接客するスタイルで、有機野菜料理を専門としたお店でした。

一方で、私たち夫婦は「子育てをするなら田舎がいいね」と考えていたので、開業して3年経った頃、そろそろ田舎で子育てをするために移転しようと考えはじめました。

同じ時期に、レストランのお客様から「野菜が美味しいので販売して欲しい」と言われ、有機野菜の宅配注文を少しずつ受けるようになりました。それが今の野菜の定期販売事業の原点でした。



野菜を定期購入する方だけが利用できる
秘密のレストラン兼自宅兼事務所

■コロナをきっかけに田舎へ

有機野菜の宅配を始めた年に、新型コロナの影響で飲食店の客足が途絶えまして。普通の経営者ならヤバイと思うでしょう？でも私は「スパッと飲食店事業を切って、田舎に行くいい機会だ」と捉え直しました。当時は野菜の宅配事業も軌道に乗り始めていました。

コロナの影響でお店が暇になったので、妻と移住先を探してあちこち回りまわした。すると、たまたま美郷町に空き家があつて、町も移住に力を入れていることを知りました。

これまでの知識や経験上、非農家なので農地取得が難しいことは分かっていたので、自分の条件は「畑付きの古民家」。農地を借りて長年土作りをした後に、地主から「農地を返してくれ」と言われても困るので、農地は購入したいと思っていました。



石垣が印象的な農地と母屋

きるといふ特例があつたからです。

町から紹介されたこの物件は、1回見ただけで即決しました。集落に農家がないことも、農薬飛散や化学肥料の流入のリスクがなくなるので有機農業をするにはメリットでした。

さらに家の隣に畑があるということ、通勤時間がゼ口になりますし、畑の隣には沢があつて水があるというのもポイントでした。

ただここは山奥なので、インターネットが使えない心配があります。私の場合、集客や料金回収、お客さまとのコミュニケーションに必須なんです。幸いにも美郷町は町内全域にネット回線が整備されていました。ここは、私たちが家族の移住環境が全て整った理想の場所だったので。



水やりに水道水を使う必要がありません

を持たず、化学肥料や農薬、重油なども必要ないため、小さい面積でも利益を最大化させることができます。また田舎に移住すれば、飲食店時代に支払っていた毎月の固定費もかからなくなり、物件も一括購入できれば家賃もかからなくなるので、生活のハードルが都市部にいるときより一気に下がります。そんなに無理して稼ぐ必要もないんです。

趣味も野菜作りなので、仕事って感覚がありません。趣味みたいな形で家族と大切なお客様のためだけにお野菜を作っているの、毎日が楽しくてたまりません！没頭しすぎて2週間ぐらい家の敷地から出ないこともあり、まるで仙人のような生活です(笑)。

少量多品目の野菜の宅配は移住前からの10世帯分の契約が既にあり、コロナ禍で巣ごもり需要も増え、こちらに来てから40世帯ほど注文が増えました。

■緻密に試算したりリスク分散としての半農半X

私が農業だけに特化したくないのはリスク分散のためです。農業は気象条件や病害虫や鳥獣害の被害などコントロールできない不確定要素が多すぎます。特に私は有機農業をしているため難易度は一気に上がります。

なので、大切なお客様のためにお野菜を作りながら、空いている時間を有機JASの検査やネット関係の別の仕事に振る、いわゆる「半農半X」という道を選択しています。

一般の農家のように大型機械やハウス



趣味も仕事も野菜づくり！

このように私の場合、移住する前から有機宅配のお客様もいましたし、ネットを使えばどこに住んでもお客様を見つかることができるスキルがあったので、私たちの田舎移住は0リスクでした。

田舎の山間部だからこそ有機農業は向いています。大規模化されたまとまった農地も少なく、棚田が多いので機械も入らない。つまり、小さい農地で効率の悪い農業にならざるを得ません。高齢化によってそんな農地はどんどん荒れていき、新規参入者も入ってこない。

有機農業を志す方にとっては、中山間地での農業は参入障壁がグッと下がると思うのです。

現に、私が購入したこの家と農地も条件不利地の農業になるので人気がなかったのか、農地も荒れ放題でしたが、妻と一緒に綺麗に再生していきました。それを地域の方も見守って下さって、放棄地が再生されると喜んで下さいました。

■ ツイッターのフォロワーは14000人以上

ツイッターは移住してから始めて、1年程でフォロワーは約14000人以上になりましたので、今では企業から仕事の依頼も舞い込みます。

条件不利地である田舎に住んでいるからこそ、SEOなどのネット広告、SNSを活用した集客についてかなり勉強しましたし、今でも勉強は継続しています。

ます。おかげさまで、ツイッターからも有機野菜宅配の定期購入にもつながっています。

■ 鍬だけで畑を耕しています

私の畑は10a程度です。農法も特殊でそして畝もたてませんし、農薬や化学肥料はもちろん購入堆肥すら使いません。畝をたてない代わりに道糸でガイドラインを張ります。そうしないとどこに種を蒔いたか分からなくなりやすからね(笑)。そうやって畝をたてる事をやめれば機械もほぼ要らないんです。

畑で動力を使うものは草刈り機しかありません。そもそも、機械で畑の土を攪拌しミミズなどの生物を殺してしまったり、土の層を壊したりしたくないので私は鍬のみで耕しているんです。

私は、有機JAS農家なので日々の栽培管理簿など、各種記録を全て残す必要があります。年間80品目以上のお野菜を作るので記録の管理は膨大になり大変です。

しかし、少量多品目の良さは植える時



畝をたてなくてもこの通り育ちます



畝として見立てているガイドライン

期を細かく分けて管理できること。1日に作業する量も畝1列から2列程度。だから身体への負担も少ないんです。

水やりは、畑の隣の沢からサイフォンの原理を使ってホースで取水するので、電気も水代も無料です。

そして栽培している作物は、できるかぎり自家採種を心がけています。この地域の在来種も大切に育てていこうと近所の方から種を分けていただきました。

直まきの大根など以外はポットで苗を作って定植します。時期が来ると家の前はトンネルでつくった育苗ハウスになります。支柱とビニールの金額は安価なので、台風被害があっても復旧も容易です。

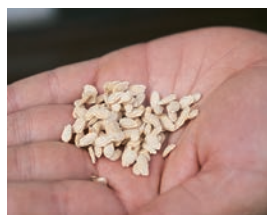
ポットの土も畑の土を活用し、肥料は米ぬか等を使ってほかし肥料を作ります。家畜の堆肥は基本的に飼料に遺伝子組み換え製品が使われていて農地汚染の可能性があるので使いません。畑の雑草は、草取りした後畑にすき込みます。そうすることで有機物の形で



沢の水をためてじょうろで水やり



様々な種を自家採取します



自家採種した冬瓜の種

蓄えられたそれらが微生物の働きによって無機化され、作物に吸収されるので、資源循環が畑の中で実現するんです。出荷調整した時の葉っぱなども畝の株間にも撒きます。これもまた分解されて土にもどっていくんですね。そんな工夫でうちの美味しい野菜が育つんです。

農薬や化学肥料を使わず、ここで上手く育つ野菜はこの地にあった野菜です。上手く育つ野菜は残していき、上手く育たない野菜は翌年から作らないようにする。こうして、毎年、畑の中で育つ野菜に最適化をかけていく実験を行っているのです。だから毎日が、夏休みの自由研究！ 楽しいですよ。



種を取るために残しているレタスの花

■自分が好きな場所で暮らしていくために

ここ美郷町にはコンビニはないし、雑貨店がまだ残っていて、30年前の昭和の暮らしがそのまま残っています。それでも週に1回、町に買い出しに行けば困ることはありません。

子育ても、地域の方に育てられている感じがします。この地区で子どもはうちの子一人なので、周りの方にもとても大事にして頂いています。おはぎを作ったからと持ってきて下さったり、川に釣りに行こうと近所の方が連れて行って下さったり、自分たちだけではできない子育てが実現できています。それは予想していなかった嬉しさです。

こんな素敵な場所だから、自分も地域に貢献したいと思っています。町役場から移住者の新規就農の相談があると、喜んで引き受けていて、有機農業の研修生も毎年7〜8人ほど受け入れてきました。

私が田舎移住に憧れを持つ新規就農希



定植を待つ苗たち



野菜の残さなども畝間や通路に敷きつめ土に還す

望者にお伝えするのは、「自給的農業ならいいけど、今のお仕事を辞めて農業で生計を立てていくというのは簡単ではない」と言うこと。

農業も企業経営と同じです。プロダクトを作っても売り先がないとマネタイズできません。「どつやつたら自分の野菜が消費者に選ばれるのか？」を突きつめて考えてみる！

栽培技術はどこでも教えてくれますが、JAに加入しなければ自分で販路を開拓しなければなりません。これが自給的な有機農業と、企業的な農業の違いです。

独自ブランドを打ち出した農業をしたのか？どこかの組織に属して農業をし

たいのか？この違いを理解することはとても重要です。

前者を選ぶのであれば、自分の顧客を開拓するのももちろん、出荷用の段ボールも自分で探して発注し、取引先との入出金管理やお客様への代金回収業務など、全てを自分でやっていく必要があります。

全部自分の裁量でできることが好きなら問題ないですが、ただの「田舎暮らしに憧れて農業でもしようと思うのだけ」は厳しいです」と現実を伝えるようにしています。それでも、今移住を本格的に検討して、現実的なお話が進んでいる方が研修生の中からお一人生まれました。一生懸命、研修生と向き合ってきただけに嬉しいです。



家族でリノベした古民家

■魅力分析 Chisanateの



100% 植物性の素材にこだわって作ったおやつ

高城さんの菜園は、農業にまつわる様々な最適化が行われていました。

他人に依存しないで自分で調べて、トライアンドエラーを繰り返して、その結果を元に改善していくという一見アナログだけど緻密な計算と高度な思考で成り立っていました。

「野菜を作っているだけで幸せです」と仰る高城さんの知識や経験は、これからのまちづくりにも必要とされており、町が主宰する地区別定住戦略の地区実行委員長として活躍されていました。高城さんのツイートの、レジリエンス力の高い田舎暮らしのファンを増やし、中山間地域を元気にしていくことでしょう。

文：井芹大悟



農家は子供の頃からの夢だったと語る和田さん

- 農業×加工×農泊
- 栽培作物：甘藷
- 耕作面積：50a
- 経営規模：本人
- 移住形態：Uターン
- 前職：
ボルダリングジム店長
- 農地の取得：借地（祖父より）
- 就農までの期間：1年6ヶ月
- 移住した年：
2019年（就農4年目）



農村の原風景を守るためUターン
鹿児島県霧島市 農士家園 和田新さん

さつま
いも

ジェラート

農 泊

Uターン

和田さんは地元鹿児島にUターン就農した若手農家です。祖父から受け継いだ農地で甘藷栽培とOEMによる6次産業化を軸に、移住体験者を増やす取り組みとして移住体験住宅「ねっこ」を運営して、鹿児島県霧島市の中山間地域の魅力を内外に発信しています。一人きりの農作業、時間が限られた中でどのように複合経営を実践しているか、その魅力を分析します。

Uターンのきっかけ

「農業を志したのはどんな理由でしたか？」
祖父母は、水稻の他にキャベツやいちごなどを市場に出荷していた専業農家でした。それを幼少期から見ているので、農業を身近に感じて育ちました。

農村の原風景が心に刻み込まれていたのです。大学卒業後は地元に戻って農業をするのが高校時代から決めていました。大学受験では、鹿児島大学と東京農業大学に合格したのですが、全国の農業を志す同世代とのつながりを構築したいと考え、東京農業大学へ進学しました。

Uターンのタイミングは？

大学時代のアルバイト先はボルダリングジムだったんです。そのオーナーに「地域づくりに興味がある」という話をしたら、「社会人経験を積んだ方が良いので、ジムの店長として働かないか？」と誘われました。

それで、期限を定めて社会人経験を積むことにしました。1年経った頃に、「そろそろ退職するので、引き継ぎをしたい」とオーナーに伝えたとこ、まさか実際に就農するとは思っていませんでした。で、引き留められましたが、初志を貫いて予定通り1年半で円満退職し、故郷に戻ってきました。

「場所の選定についてはどのようなお考えがありましたか？」
Uターンを決意したとき、祖父母の農地を承継する予定だったので、他の候補地は検討しませんでした。



圃場に続く道はとても狭く軽トラックがやっと通れる

祖父母は地元で堅実な農業を行っていたので、自分にとっての農村の原風景である地域を守るためにも、祖父母の守ってきた農地で農業をしたいと考えていました。就農を考えるとき、自分の中では、祖父母の存在がやはりとても大きかったです。

農業技術の習得について

「大学時代の専攻は何ですか？」

大学では、今とは全く異なる有機養液栽培を専攻していました。農研機構の篠原信氏に師事し、有機質肥料活用型養液栽培を学び、2年次から研究室に配属されました。

学生時代の関心は水耕栽培と魚の養殖を同時に行う「アクアポニックス」で、植物に関して良いものを栽培できるように、まずは魚を除いた研究を行いました。

東京農業大学は農法の総合大学でしたので、様々な実習もあり、新規就農者として行動する際にアドバンテージになったのは事実です。

「大学以外で役に立ったつながりは何かありましたか？」

就農後はSNSの農業クラブ（グループメンバー約1万人）に加入していて、そこで鹿児島県庁の職員さんとのご縁ができました。2年ぐらいうSNS上でやり取りをしていたのですが、今年の和牛フェスで初めてリアルにお会いすることができました。

農業の開始時期について

「就農するまでの流れはどのような経緯がありましたか？」

Uターン後すぐに就農しようと思って

いたので、住まいをすぐに決め、半年で準備をして、認定新規就農者と次世代型農業、経営開始型の補助金を申請しました。大学での実習を農業の実務経験ありとみなしてもらったのは、助かりました。

―Uターンならではの体験はありますか？

祖父母が真摯に農業を営んできた土地だったので、農地の集約や機械の賃貸借も容易で、地の利が活かされたと思います。農業技術に関しては祖父から教えてもらおうと思っていたのですが、急逝してしまいました。

そこで、叔父に師事しようと思ったのですが、叔父は月給10万円あれば充分だという考え方だったので、私的には10万円で暮らせるイメージが持てず、独立するしかないと思いました。

―就農直後はどのようなスタイルでしたか？

帰郷直後は、身土不二の思想にも惹かれていましたし、鹿児島県の70万人の人口では単一作物を作っ



も収益性に限界があると感じ、少量多品

さつまいもの圃場

目かつ適地適作で一人でできることを考え、1年目は25品目の少量多品目栽培に着手しました。当初、利用できる面積は1haありましたが、半分の5aから始めてみました。

栽培方法は、大学のテキストや農家が執筆した本やブログなどを参考書代わりにして、種のことは種苗会社に尋ねたり、先輩農家に質問して知識を得ました。

現在、認定新規就農者としては4年目になりましたが、今、意識しているのは、量の管理と販路をどうするか？です。規模拡大については、各種給付金の活用を検討しています。

―就農1年目に学んだことは次年度にどう活かしましたか？

1年目は飲食店、産直サイト、物産館などに出荷しましたが、販路ごとに特性の違いがあることを学びました。

飲食店は思ったほど出荷量が伸びず、小ロット。産直サイトは週に2回ほどの出荷。物産館は売れ残ることを恐れた近隣の農家との競合になり、営利優先ではない出品者との価格競争には太刀打ちできないことを痛感しました。

2年目は、人を雇用する余力がないので、品目を絞らないと作業量的に難しいと思い、10品目に絞りました。その中でもさつまいもに発展の可能性を強く感じました。

■ 複合経営のきっかけ

―複合経営の6次化でジェラートに取り組んだ経緯を教えてくださいませんか？

半農半Xでやっていくと考えると、き、戦略的にぬるいことはしないと決めていました。

加工品は、既にあらゆる商品が世に出回っていますよね。たくさん競合している商品から一歩突き抜けたプロダクトでなければ、商売として生き残れないと思いませんか？

これまでの農家の加工品は、干して、焼いて、絞って、という加工方法が多く、全国各地に同様の商品があります。私は、自分がやりたいこと、できること、市場で求められるものを検討し、独自性を追求した結果がジェラートなんです。



さつまいもの使用率50%のシルクジェラート

抹茶好き

の方は、1年を通していろいろな抹茶製品を購入されます。さつまいもは6〜8月に市場からなくなりませんが、おそらく抹茶ファンと同じようにさつまいもファンも、商品があれば、夏場もきつとさつまいも製品を食べたいと思うはずですよ。

さつまいもを使った製品をリサーチしたとき、干し芋はたくさんありましたが、アイスクリームやジェラートは商品が乏しい分野で、自分も勝負できると考えました。

―OEMにした理由は？

事業化できる見込みが立ったときに、自社製造に切り替えるつもりでした。

リスクを抑えた商品開発をするために、OEMで小ロット対応してくれる企業に委託しました。試験的に5000個、次のフェーズでは10000個と、段階的に試作を進めていく予定です。

商品は、カップ、カップの3個入り、2リットルパックの3種類。カップは1個500円で、利益率は2リットル入りが一番高く、カップは宣伝目的で製造しました。これからは、リゾート企業などへの売り込みを検討しています。

―パッケージデザインなどはどうされましたか？

ホームページやロゴマークは自分で制作しましたが、ジェラート容器やリーフレットのデザインは友人のデザイナーに依頼し、より売れる商品を目指しました。

―販路開拓はどうされていますか？

ジェラートの販路は、鹿児島県内だと「日当山無垢食堂」の物販所やオンラインショップで販売していただいています。県外だと東京農業大学のOBしか出せない販路があり、出品を検討中です。そのうち大学生協に置かれることになるかも知れませんね。

―商品のこだわりはどんな点ですか？

現在、さつまいもは第3次ブームが来

ています。スターバックスのさつまいもスムージーは、さつまいもが5〜10%の含有率ですが、うちのシルクジェラートは50%の含有率なんです！

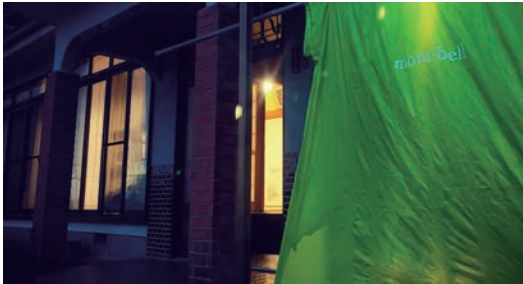
味を決める際には、シルクスイート以外にも紅はるかなども使って各10サンプルずつ試作し、試食を重ねて今の商品の味になりました。抹茶と掛け合わせたものはお茶の味に負けないように紅はるかを使い、その他の商品にはシルクスイートを使い、味にはこだわっています。

■ 複合経営の内容

「複合経営の内容について教えて頂けますか？」

私の複合経営のスタイルは、農業とその農産品をつかった6次化（OEM製品の試作販売）に、移住体験宿泊所の経営です。

このスタイルを選んだ理由は、自分も新規就農者だったので、新規就農で移住を希望する方の支援をしたいと思ったからなんです。



夏休みは満員御礼だった移住体験住宅「ねっこ」

「失敗したことなどはありますか？」

就農した1年目、先祖代々の歴史ある農地だったので、意地で鎌と鍬を使った農業にチャレンジしてみました。何を栽培するかも決めていなかったのですが、かなりまずかったですね。身体もきついし・・・。その反省を踏まえて2年目は、小さく始めて大きく育てることを意識し、何を栽培するかを決めた後に大規模農家と同じ農機具を揃えようと思い、まずは機械を借りました。

融資は昨年初めて受けたのですが、機械の購入に関しては、上限400万円の市独自の補助と国金の融資を活用しました。

機械を購入しようと思ったのは、作物の販路に関してです。契約栽培なら、販路が広げられる。スケールメリットで利益が上がると考えました。

「どうしてそう考えたのですか？」

農業博士の篠原先生の存在が大きいですね。考え方のフレームを壊す理論を先生の著作で学んだことがよかったです。

「今後の展開は既に何かお考えですか？」

畑から離れられるなら、焼き芋専門店も気になりますね。市場が開拓されていないところであれば、海外も視野に入れて進出してみたいです。大田市場での成功体験があるので、リゾート会社やコーヒーチーンへ商品を売り込みたいとも思っています。

「移住体験ツアーはどんな内容ですか？」

ツアーでは、農業に触れたことがない方に対して、農業のある暮らしについて3時間ほどお話しします。

「移住体験住宅はどんな内容ですか？」

移住体験住宅を始めたきっかけは、西日本新聞で霧島市への移住者が多いことを知ったことがきっかけでした。

移住についてうまくいっている地域には共通項があり、外からの人材の受け皿ができています。そこで、民間でできることをやりたいと考えました。

「そのご苦労はどんなものでしたか？」

ただの個人事業主がいきなり市役所に行っても、相手にされません。

就農2年

目、農政

課に行くついでがあれば、地域政策課や商工課に意識的に挨拶に行くようにしました。



クラウドファンディング目標達成時のSNS投稿

「こいつは何しに来ているのか？」と役場職員に思われていても、挨拶を続けていると顔見知りになります。そして世間話ができる段階になったときに、地域政策課で困っていることを尋ねたところ、「移住

体験施設があればいいな」という意見を伺いました。そこで移住相談会や移住体験の企画を持ち込んだんです。

「体験住宅はどのように確保したのですか？」

まず、親戚の空き家を活用し、2020年2月にクラウドファンディングで改修費を確保し、知人に借りた大工道具を使ったワークショップ形式で空き家のリノベーションを行い、2021年10月にオープンにこぎ着けました。

この時、民間の力にこだわった理由は、地元の人間が移住者を迎え入れてくれるという雰囲気を作りたかったからです。そして、補助金等を活用した場合に、用途が限定されることは望みませんでした。

「訪れる方はどのような方々ですか？」

Web検索で見つけてくださる方が多いです。Google検索で農士家園のホームページから移住体験を予約され、お越し下さいます。チェックインの際に、ご本人から最低20分から1時間ほどヒヤリングを行って、今回の目的や希望のライフスタイルなどご本人の考えを伺います。それを踏まえて、ここにいくと、〇〇さんに会えるという情報をお伝えします。いらっしゃる方々は、30〜40代の子育て世代の方が多いですね。うちはゲストハウスではないので、観光目的はお断りしています。

「ご自分のポジションをどのように捉えていますか？」

この地域の移住者の中には、カフェを開業した方もいらっしゃるのですが、移住体験に来られた方には、お客としてカフェに行ってもらえれば、気軽に先輩移住者のお話が伺えますし、カフェとしても顧客が増えるのでお互いWin-Winの関係が構築できますよね。地域のコミュニティを紹介することで、少しでもつながりが生まれると、移住希望者のモチベーションが上がるのを経験上知っています。訪れた方を私がアテンドするのではなく、地域の誰かと繋ぐだけでいいんです。私は自分のことを、先輩移住者や行政担当者につなぐパス回し役だと思っています。

■家族とのつながり・支え

「ご結婚予定と伺いましたが、移住前からの付き合いですか？」

パートナーとの出会いは移住後です。彼女は学校教員でして、リスク分散も踏まえて、結婚後も仕事は別々だと思っています。

自分の周りでは、家族経営の農家で、うまく回っていないところが目立つように感じました。私は、ゆくゆくは農業法人設立を計画しており、家族経営だと人材育成もやりにくいと考えているので、夫婦で同じ仕事をやるとは考えていません。

来年は耕作面積も2.5倍に拡大させる計画があり、目標に対して労働力が足りないので、社員を一人雇用する予定です。

「趣味のボルダリングはUターン後、どうなりましたか？」

ボルダリングができるようにクライミングウォールを地元の友人と設置したんですが、全く登る暇がありません。また鹿児島のボルダリング人口を計算してみたら、この地域でボルダリングを商いすることは現実的ではないと割り切りました。でも本当はキッズスクールもやっていたので、子どもたちに教えるのは好きなんですよ。

■地域との結びつき

「霧島ネオファーマーズについて教えてくださいませんか？」

私は、霧島ネオファーマーズの代表に2022年1月に就任しました。この団体は、行政（霧島市農政畜産課）主導で令和元年頃に設立され、概ね5年以内の新規就農者が参画しています。5年経過したらOBとして参加できるんです。現在の会員は約27名。農地はないが、新規就農を志している人に行政が声をかけて集まった任意団体で、全国各地にあります。同業者が集まる理由は、点（個人）ではできないことを面（集団）で実現するため。団体（集団）としての強みを活かしたいですね。

今は、直接利益に繋がらない活動かも知れませんが、ネオファーマーズは行政が事務局を運営してくれて、ラベル印刷費も行政の負担です。何かを申請する時も不採択にならないので、会員から何かしたいという声が上がれば、出来る事はたくさんあると思っています。

■これからの展望

「これからの農業についてはどう感じていますか？」

日本農業は補助金漬けだと批判されますが、農業先進国のフランスやアメリカは実は日本より補助率が高く、7割補助の国もあるんです。食料自給率を高め、価格を低く安定させることは、先進国では重要な政策だと位置づけられているからなんです。

今後、社会から求められる農業は、価格が安定した作物の供給かもしれないなって思います。その場合、効率化のためAIや自動運転などが農業分野にもますます普及するでしょうが、どこに人のぬくもりを残すかが、小さい農業のポイントではないかと思っています。



農士家園のシルクスイート

量に生産することは、難しいと思います。マーケティングやデザインなどにもお詳しいと感じたのですが、どうやって学ばれたんですか？

独立して感じたのは、農業大学で習わないことが世の中にはたくさんあって、自分の未熟さを痛感しました。トラクターに乗っての荒起こしなど農業には時間があったらいいと感じることもありました。その時間を有効活用するためにネットラジオやポッドキャストでデザインやマーケティングなどの番組を視聴し、長い労働時間を勉強時間に変えたんです。でも、いろいろ試してみても、Audibleは自分には合わなかったですね（笑）。

■農士家園の魅力分析

農士家園のコンセプトは「土と人を耕す」。霧島の自然や文化などあらゆる地域資源を活用し、人とのつながりを構築し、持続可能な地域づくりを農業発で実践しています。マーケティングやブランドディングなど売れる仕組み作りにも着目し、自らの農業経営を通じて、地域課題の解決を図ろうとしています。目標は町の「リブランディング」。霧島の温泉と明治時代に薬用植物が栽培されていた歴史に着目し、湯治と薬膳の町づくりを思考する和田さんの移住体験住宅「ねっこ」はいつも予約でいっぱいです。

文：井芹大悟



幸一郎さんの喘息をきっかけに沖縄への移住を決意

「移住までの経緯は？」
出身は大阪府です。子供の頃から飛行機のそばで働きたいという思いがあったので、航空関連の専門学校に進学。卒業後は3年間、関西空港でJALのグラウンドスタッフとして勤務していました。夢が叶ったのですが、働いているうちに他の世界も見たいという気持ち芽生え、23歳の時に退職し、何の縁もなかった沖縄の離島、阿嘉島に移住しました。離島での暮らしの中で沖縄が好きになりましたが、結婚を機に26歳の時に大阪に戻って大工見習いに。ですが、30歳の頃に喘息になり「このままでは病気が治らないので、職場が住む環境を変えなさい」と医者に言われた

「移住のきっかけ」
庄司幸一郎さん・育子さん夫妻は、沖縄県の離島での出会いを機に結婚。一度は地元関西に戻りましたが、幸一郎さんの健康問題もあり、沖縄本島へ移住。大工見習いとして働き始めますが、豊かな自然の中で農業への夢が膨らみ、農業法人に就職。1年後に独立し、新規就農。6年目の今年、複合経営をスタートしました。



バナナジュースキッチンカーで
名護市の健康をサポートしたい
沖縄県名護市 Maru es farm
(マルエスファーム) 庄司幸一郎さん

多品目

キッチンカー

1ターンの

- 農業×キッチンカー
- 栽培作物：バナナ、カボチャ、スイートコーン等
- 耕作面積：2.5ha
- 経営規模：幸一郎さん+育子さん
- 移住形態：1ターンの
- 前職：空港グランドスタッフ→ダイビング船長→大工
- 農地の取得：借地
- 就農までの期間：農業法人1年間
- 移住した年：2016年（就農6年目）

「なぜ今の栽培スタイルに？」
本来農業は、その土地の気候や土壌などの自然環境に最も適した作物を選んで栽培する適地適作が大切だと考えています。この沖縄に合う作物を露地で育てたいと思ったのです。また、将来的に大規模にしやすさという考えもありました。新規就農1年目は、何が売れるかわからないので、野菜を中心に葉野菜も含め少量多品目で生産してみました。一品目3.3aという中途半端な量だったこととあまり売り先がなく、全て失敗しました。

「農業との出会いは？」
移住してから最初の半年間は大工をしていたのですが、大阪にいた時とは違い日常の中で農地や田んぼを目にする機会が多く、農業をしてみたい気持ちが芽生えていき、農業生産法人に入社しました。オクラ、カボチャ、ジャガイモ、インゲンなどの露地野菜を育てながら、空いた時間には県が主催する新規就農講座の受講、先輩農家への視察と独学を続ける中で、「露地専門でやってみたい。自分で一からやってみたい」と思い、1年後に独立。新規就農しました。

ことをきっかけに妻と話し合い、沖縄県名護市に移住することにしました。

2年目からは生協（コープ）の食材宅配の提携生産者になっている「KSファーム」とご縁ができ、納品するようになった。



パック詰めされ店頭と並ぶスナップエンドウ

スナップエンドウ1t、スイートコーン3t、丸オクラ2tを生産。全体の約7割は、県外（首都圏、関西）の生協に出荷し、残りの3割をネット販売（豊洲市場など数社）と県内の飲食店4店舗に出荷しています。

現在は、バナナ6t、カボチャ6t、

になりました。1年目に勉強を兼ねて近くの畑を見て回る中、KSファームの畑が綺麗だったので優良事例だと思い、新規就農者としてご相談に行ったのが、取引のきっかけです。

カボチャ、アップルバナナ、スイートコーン、丸オクラ、スナップエンドウという、取引先が求める品目を納品するようになったことで、事業が安定化しました。

沖縄の農業の利点は、真冬に夏野菜が作れることです。輸送費がかかりませんが本土にないものが露地で作れるので単価も高くできますし、特にバナナ、カボチャ、スイートコーンなどは、「沖縄産」ということで市場を取っていきけるということもあります。



生でも柔らかい丸オクラ

また、販路は県外にあるので、規模拡大が出来れば売り上げが見込めます。本土の業者の中には「沖縄は最後のフロンティアだ」と言う人がいるくらい、可能性に満ち溢れていると感じています。

「農地探しや農業機械・資材はどのように購入しましたか？」

現在の農地は、農業生産法人での研修期間中に、クルマで遊休地を探して走り回りました。

気に入った土地を見つけたらグーグルマップで番地を確認、法務局で登記を取って、直接地主さんの家を訪ねて貸していたらよう交渉する、を繰り返して探し始めて2〜3ヶ月で、現在のメインとなっている農地を借りることができました。

この農地は66aで、年7万円借りています。ここを中心として、現在は8ヶ所位農地がありますが、購入した1ヶ所を除いて全部借りています。

沖縄北部は、山が県全体の水瓶になっている土地なので水は豊かなこともあり、農業用水は土地改良区が定める1㎡4円の負担金で使い放題。金額にして年間25万円程度です。

農業機械・資材を確保したのは、新規就農してからです。

トラクターは相場が大体1馬力10万円と言われていて、25馬力のものだと25万円くらいするのですが、予算的にどうしようもなくて。仕方なく年代ものの中古をヤフオクで70万円買いました。

業務用冷蔵庫も、同じように10万円で購入し、送料を浮かせるために管理機も同じ業者から購入して、最低限必要なものをなんとか揃えました。

「野菜栽培に果樹栽培をプラスしたのは？」

露地野菜に加えて、熱帯果樹のバナナを作り始めたのは就農2年目からです。

1年やってみて、野菜だけでは高単価販売や差別化を図るのは難しいと感じていたタイミングで、県の普及課のバナナに詳しい職員の方から、これから価格のつけられる作物として「アップルバナナ」を勧められたのがきっかけです。

皮を剥いた時のアップルのような爽やかな香りとモチモチとした食感が特徴で、私が作り始めた当時は、それほどメジャーではなかった品目なのですが、ここ1〜2年で市場が急成長して、生産者も格段に増えました。



樹上で熟されるアップルバナナ

普通のバナナに比べて耐寒性があるのに冬に強く、1年中採り続けられることもあって、今では農園の面積・売上ともに全体の3分の1くらいを占めています。

味を大切にしたいので、できるだけギリギリまで樹上で熟させて、エチレングアスを使わないで自然黄熟で出荷させるようにしています。

現在、農園は妻とアルバイトスタッフ2名の計4名で運営しています。

農業機械を使うような仕事や力作業、営業販売は私が担当し、妻は収穫や発送経理を担当しています。

2名のスタッフは20代の移住者で半農半Xとして勤務していて、そのうち1人はデザイナーで、農園のホームページやバナナの袋に入れる説明書などを依頼しています。



ふるさと納税の返礼品にも使われています

「栽培する上で大切にしていることは？」

現代の野菜は50年前の野菜と比べると、栄養価が下がっていると聞かれています。

今後は栄養価の高い作物を作り、計測した数値として可視化して販売できれば、これからの市場価値になると考えています。作物の味の良さもアミノ酸やグルタミン酸などの有機栄養素でできているので、美味しいと感じる作物は栄養価が高いということです。

そのためには栄養価が上がるような作物づくりが必要なので、作物を育てる土を作ることを大切にしています。BLOF理論（生態系調和型農業理論）を中心に有機栽培の勉強会もしています。



勉強会は、先輩農家さんから立ち上げ

地元ビール会社のビールの搾りかす

時に誘われて、今年で3年目、沖縄北部の12農家が参加。コロナ前には年4回、現地研修や、講師を自費で招いたりしています。



防風ソルゴーを植えたカボチャ畑

新規就農した最初の年は慣行農法から始めましたが、今年からは化学肥料を全く使っていませんし、農薬も可能な限り弱くしたものを使用しています。

他にも土づくりでは、地元ビール会社のビールの搾りかすをスイートコーンの畑に撒きます。カボチャの場合は、最初に防風ソルゴーを植えて、北風を防ぐとともに一部を刈って土に漉き込むことで、土壌改良を図っています。

ミネラルを吸い上げて健全に育った作物は細胞や細胞壁も強いので、虫に食べ

られにくくなります。今後もイメージではなく化学式や理論を有機栽培に反映させて、より収穫量を上げることで、より良い経営へ繋げていきたいと考えています。

「複合経営の内容は？」

今年から小規模でトライアルとして観光要素も取り入れたいと考えて、個人の旅行会社と提携して、首都圏や都市部の方に向けた農園ツアーを始めました。沖縄は観光地としての側面も強いので定番のツアーでは物足りない層がターゲットです。



夏でも涼しいバナナ畑

感染症対策もあるので受け入れは少数ですが、農園でバナナの説明をしてか

ら、試食やバナナジュースの試飲、販売。夏でもバナナ畑の中は木陰になり涼しいのでテーブルを置いて、作ったピザを食べていただきました。スイーツピザには農園のアップルバナナを使っています。

また、取引先であるコープ等のバイヤーが農園を訪ねて来ることもあります。実際の生産風景を見ながら説明や試食をすることで作物への理解が深まるので、今では売上の約2割を占めるウェブ販売という販路開拓にもつながったと感じています。

「6次産業化の内容は？」

アップルバナナを栽培する上で、どうしても規格外が出てきます。熟しすぎたものなど、味は間違いなく美味しいのですが流通に乗せられません。廃棄しない



袋詰めされたアップルバナナ

でどうにかできないかと考えたのがバナナジュースのきっかけです。

材料はアップルバナナと沖縄県産の牛乳だけで、加糖はしていません。味だけでなく健康にも良く、栄養価・ミネラルも高いので、名護市民の皆さんに安い価格で飲んでもらって、名護市の健康をサポートしたいと思っています。

名護市役所の農政課と話を進めています。



沖縄由来の有機物と緑肥を主体にした土づくり

て、一番は地域の人に飲んで欲しいので、市の中心である市役所のランチのお弁当を出店するエリアで販売するために、この冬からキッチンカーをはじめます。

キッチンカーの架装費には、国の「事業再構築補助金」を活用しました。

正式な営業許可を取って、バナナ

ジュースを中心に、農園の野菜やカボチャスープの販売も検討しています。

「地域との関わりは？」

ここ名護市は、沖縄の中でも多くの商業施設がある暮らしやすい便利な地域で、移住者も多いです。人間関係の上でも、地域に深く入っていけばローカルらしい繋がりができますが、押しつけられるようなこともなく。繁忙期は難しいですが、地域の草刈りなどには参加しています。

海も山も川もあり、自然が豊かにもかわらぬインフラが整備されている子育てしやすいこの地域に、移住者の一人として、何かお返しすることができたらと考えています。以前は沖縄県農業青年ク



那覇サンライズマーケットでの直売

ラブの北部地区会長を経験しました。

「これから就農する人に向けて」

ローカルや移住に憧れを持つ新規就農希望者にお伝えしたいのは「10年後には10分の1になると言われている農家の中で、残っていく農家にならないといけない」ということです。

この沖縄ですと、南部は大規模農家でJ-A一括買上が主流ですが、北部は畑が一つ一つ小さく多品目中量栽培が主流。栽培の方法も全く違います。それは土地ごと人ごとに違いがあるように、どれも正解だと思っています。

たとえば無農薬栽培でも、それが原因で収穫量が下がることで十分な収益が上げられないなら、経営が成り立ちません。営利団体としてしっかり稼ぐことで、新しい夢もどんどんと生まれて来ると思っています。

試行錯誤の連続ですが、これと決まれば、それをひたすら突き詰めていくことができます。そうなれば、情報も人も取引先も農地も集まって来るといいうプラの循環が起ってきます。

そのおかげもあって、現在、農園の各品目の規模拡大・機械化と、バナナの生産組合を設立して県特産の「おきなわブランド」へのアップルバナナの登録を目指しています。

どれだけいるんなことがあっても、継続することが価値で、やめてしまうことが一番の失敗だと考えています。どの地

域も住めばそれで、それぞれ地域で成功している人は必ずいるので、良い物を作れば道は必ず開けると思っています。



台風の影響を受けたバナナの木

■マルエスファームの魅力分析

莊司さんの農園では、経営の安定化を目指すとともに新しいチャレンジが行われています。

数年前の台風では作物のほとんどが被害を受けただけでなく、小屋まで倒壊する被害を受けましたが、その数ヶ月後には自然と新しい株が芽を出してくるバナナの生命力に、元氣や勇氣をもらいながら頑張っているそうです。

「曲がり角の向こうに何があるかは、曲がってみないとわからない。行動あるのみ」と仰る莊司さんの行動力やポジティブな考えは、ご自身の農園だけでなく、バナナの県産品への認定や組合設立など、これからの農業市場の成長と、中間地域に活気をもたらしていくことでしょう。

文：山田智之

中山間地域の魅力分析

本書の事例調査で全国各地で農ある暮らしを実践している方々を車で訪ねて回り、行く先々で日本の国土の多くが中山間地域であることを実感しました。

車が一台しか通れないような林道の先に農地が広がっていたり、量数枚分しかない棚田を何十枚も人力で管理していたり、効率化や省力化が評価される評価軸以外に、お金に換算できない価値がこれほど豊かに広がっているとは思っていませんでした。

■相互扶助システムへの加入

時代の流れに翻弄され、農業だけでなく日本経済の多くの分野で「大規模・集中・グローバル」化が進み、農村では当たり前に機能していた「結」など共同体の構成員だったご近所さんが、貨幣経済の世界では競争相手に変わってしまい、全国各地の相互扶助システムは崩壊の危機に瀕しています。

けれども今回お話を伺った方々の多くは、地域の消防団や自治会に加入し、積極的に地域づくりに関わる方が多いのも印象的でした。

■都市と農村の緩衝体としての役割を知る

中山間地域は日本の国土の約70%を占めており、農業産出額も約40%を担っていますが、自然環境や国土

残ってきた伝統的な農村文化もあり、農村の記憶と風景を守ることが日本人としての原風景を守ることにもつながっています。

だからこそ、千葉県や奈良県の事例のように、棚田のある風景に魅せられて移住したり、就農した方々が同時代的にできてきたのでしょうか。

■ICTによってハードルの下がった半農半X

東日本大震災や新型コロナウィルス感染症などで浮き彫りになった大都市の脆弱性に見切りを付け、引越し感覚で移住する人たちも増えてきました。

高速通信網などICTの普及と物流などのインフラが整備されてきたことで、今までは普及しなかったテレワークが一気に浸透し、安心安全な食を求めて半農半Xで自給的農業を志すことも容易になりました。

本格的な営農だけではない多様な農業への関わり方ができるようになったことで、農業への間口が広がり、半農半Xから専業農家になる方も生まれてきています。

今後はスマート農業の更なる発展で、より多様な新しい営農スタイルの農業者が生まれることでしょうか。

この半農半Xや農業×多業の組合せは、地域での雇用問題の解決だけではなく、移住者の所得の安定につながり、結果的には地域経済循環を支える持続的な方法の一つになるでしょう。

■中山間地域では「人」や「スキル」が宝

ストレスフルな都会から離れてアウトドアアクティビティを楽しむ田園回帰や関係人口の増加は、若者や女性の移住や都市農村交流を生み出し、全国各地で新たなビジネスモデルの実現につながっています。ここで必要になってくるのは、農村RMOのような地域内外の多様な「人材」がおりなす「にぎやかな過疎」をめざすこと。中山間地域の宝である「人材」を活かしていくための組織やネットワーキングが有効です。

またそれまで培ってきた技術や経験も活かれます。地域で必要とされる仕事だけ人材がいらない職種、例えばデザイナーやカメラマン、料理家など自分の得意なことが重宝されてあつという間に地域に溶け込む事例もありました。そして外部に依頼していた仕事を地域内で回すことができれば、中山間地域での経済圏も成立させることが可能になるかも知れません。

若い世代にとって身近にロールモデルになる人がいれば、都市に憧れる生き方ではない地元に残る生き方を選ぶ子どもたちも出てくることでしょうか。

■エシカルな暮らしの場としての中山間地域

地球温暖化を意識し、大災害やパンデミックを経験した人々の中には、災害やトラブルに強い地域的な

不便な地理的条件だからこそ、

■日本の原風景に魅了される暮らしもOK

の保全にも貢献していて、人と都市と自然との「緩衝体」になっている生物にとって大切な場所です。

この緩衝体は中山間地域だけでなく都市部で暮らす人たちとも密接につながっていて、防災や鳥獣害など他人事では済まされない問題をはらんでいます。

一方で、全国の中山間地域で少子高齢化と過疎化が進んでおり、担い手のいなくなった地域では農地の荒廃やイノシシや猿などの鳥獣被害も増加していて、移住者の中には、地元ハンターと連携したり、狩猟免許を取得する方も増えてきています。

今後は、趣味ではなく職業としての専業ハンターも必要とされるでしょう。

レジリエンスを求め、循環型社会での暮らしができる中山間地域への移住を考える人たちが増えてきていました。

就農した方の多くが、生きものの力を最大限に活かした自然との共生を目指し、資源循環に配慮した環境負荷の少ない暮らしや農業を行っている様子は、ラスキンやウイリアム・モリスの思想を日本の農村に取り入れた宮沢賢治の生き方に通じるものがあります。

経済成長を否定するのではなく、有機農法や自然農法にやりがいを感じる人たちの活躍や新しいライフスタイルを模索して、パーマカルチャーやトランジットタウン、森のようちえんといった理念を実践する場所として中山間地域を選ぶ人たちのお話しを伺っていると、多様な価値観を認め合える世界が形成されつつあると感じました。

■現場からの政策提言の必要性

平成の大合併による自治体職員と地域住民との距離感が遠くなったという話をよく耳にしましたが、これからの自治体は「財政支援」だけではなく、「伴走型支援」が必要になってくるでしょう。

農業だけでなく農村の振興を考えたとき、移住者や地域住民が自治体職員と膝をつき合わせて話し合い、将来へのビジョンを明確に描いて、戦略的に補助金を活用すれば、地域づくりを次のステージに押し上げることも可能ではないでしょうか？

これまでにない新しい制度を創出するためにも、地域のステークホルダーが官民共同で政策提言を現場から行うことができれば、中山間地域のもつ魅力はまだまだ発掘できるでしょう。

■一人ひとりの生き様が地域づくりになる

お一人おひとりのお話がともドラマティックで、その人の生き方・生きるための仕組みそのものが「地域づくり」の物語でした。

今回の調査で脱サラ就農した方々のお話を伺っていると、他者の価値観や尺度に振り回されずに、幸せかどうかは自分で決める「自己決定権」を大事にしている方が多いのが印象に残っています。

社会を変えることは大変だけど、自分の未来は努力次第で変えることができます。

経済面だけでなく福祉や文化の質を高めていくことは、自分や家族が将来に渡って生きていくための地域を暮らしやすくすることにつながっていて、福祉サービスを提供したり、商店を開いたり、それぞれの事業が地域の社会資源になっていました。

地域資源を活用して開発した商品販売にしても、条件が悪い中山間地域をいきいきとした地域に変えていくには、地域の人たちの団結と協力が欠かせません。

「農地を守りたい。誰かに継いでほしい」という危機感を持った人た

ちがっている地域ももちろんそうです。農業に関心が無くなった人や非農家をどう巻き込むかも重要ではないでしょうか。

U・ターソンした新規就農者や農業後継者への支援や、地域内外との交流や自然との共生を意識した有機栽培や自然栽培などの農法、地域の祭りや神楽など伝統文化や芸術の継承、観光地としての魅力の発掘、防災を意識した再生可能エネルギーの活用など、農業だけではない、幅広い知識があれば、中山間地域の魅力が多面的に切り取れます。コミュニティ・デイベロップメントの手法で地域を見つめ直し、「自助・共助・公助」の考え方で地域とつながり、多様な価値観を受け入れることができれば、中山間地域は誰もが個性を発揮して活躍できるブルーオーシャンが広がっています。

農業の視点だけでなく、他分野・他産業の経験や知識をフル活用して、ぜひあなたなりのポジションを作り出してください。きっと想像以上の経験が待っています。

調査を通じて何人もの魅力的な人たちに出会い、中山間地域ならではのお話に共感した当職も2月10日に農業委員会の許可がおりて、50a農家になりました。

これまでぼんやりとしていた農業への憧れが、今回先輩農業者の話を聞くことで具体的にになり、自分の家の周りの耕作放棄地を再生したいという思いに駆られ、調査の傍ら準備

をすようになりました。まだ管理機と軽トラしかありませんが、兼業で少しずつ知識と経験を積んでいこうと思っています。

魅力物語に登場してくださった皆さんの生き方は、私にとってもとても魅力的に見えたのです。この冊子をご覧になって、中山間地域の農ある暮らしに興味かわいた方は、お住まいの近くの農業体験ができる農家に遊びに行ってみたり、イベントに参加してみてください。

なぜ人々が中山間地域での就農に魅了されるか、この冊子でお伝えできない草の香りや風のゆらぎ、農ある暮らしの魅力を感じていただけたと思います。

農家は風景をデザインするアーティスト。この美しい景色を守るために農業に関心がある人が増えることを願っています。



農都共生総合研究所
九州・企画広報担当研究員 井芹大悟

執筆担当・研究チーム

- 川辺 亮 農都共生総合研究所代表取締役 *編集・執筆 (4篇)
井芹 大悟 農都共生総合研究所 九州・企画広報担当研究員 *編集・執筆 (14篇)
佐々木 秀之 宮城大学教授 *執筆 (1篇)
山田 智之 *執筆 (1篇)

