

農業をあこがれの職業に

株式会社NOPPO代表取締役 脇坂真吏

若者と農業界

農業に関心を持つ若者が増えている。しかし、その農業に関して情報をあまり得ることができずに、興味をもったままくすぶってしまっている。

また、一方で若手の人材を欲し始めている農業生産法人はじめ、アグリビジネス企業が増加している。

弊社では、様々な活動を通じてその両者（若者と農業界）の“出会いの場”をつくることを事業としている。一番多く、広く展開しているメイン事業は「イベント事業」である。講演会やセミナー、ワークショップ、交流会と多種多様な形で、農業経営者や新規就農者、農業関係者と若者を結んでいる。こうしたイベントには、都内をはじめとして首都圏はもちろん、北は北海道から南は九州などの遠隔地からも参加する若者がいるほどである。

しかし、このイベントを通じて提供しているのはあくまでも“情報と人脈”であり、農業の現場が重要視している“体験や経験”ではない。

現場で農業経営を学ぶ大学生

そこで、農業の現場での活動を通じて、もっと農業というものを学べる場を作ろうと活動を展開しているのが地域活性化事業Team LAP（以下LAP）である。

現在この活動は茨城県の農家とともに、大学生を1年間単位で受け入れ、農家のライフスタイル・ワークスタイルから、農業経営までを学んでもらっている。第2期（2008年度）では19名の大学生がこれに参加し、農家の生活を知るための農家研修、農業経営を学ぶための生産・販売活動、農村地域での交流、活性化のためのオリジナルイベント活動の3つの活動を複合的に行っている。農家研修では、農家のお宅に寝泊まりし、農家の暮らしを体験してもらうのである。生産・販売活動では今期はじゃがいも・さつまいも・人参・かぼちゃの生産を行い、様々な工夫・アイデアを出して周辺農家の3倍近い価格で販売を行い、彼らに刺激や活力を与えたり、逆に売れずに残っていたりといったような状況を経験し、

経営がどういったものかを肌で感じ、そこから農業をより知ってもらうようにしている。イベントでは、地域の方々と交流をしながら、農産物販売や都会の若者との交流、地域の魅力発信などを行うことで、地域還元ができるように活動を展開している。

写真は茨城で農業の実体験（じゃがいもの収穫）と農業体験のあいまに茨城県農業総合センターの方から農業について学んでいる学生たちのようすである。

学生と農家の声

LAPに参加した大学生の多くが、「生産も難しいけど、その後にきちんと販売をしていくことの方がより難しい」という。これはまさに今の農業界に足りていない経営感覚を身につけるための初歩作業である。売ることをきちんとしなければ、せっかくの作物も価値が出ないし、コストも回収できない。

その他には、「農業をやる者にしかわからない感動を経験できて感謝」、「初めて育てたじゃがいもを無事に収穫できて感動」というような喜びや驚きが大きく、農業を全然知らなかった学生がどんどん知識を得て成長していく様子がわかる。

一方で、学生を受け入れている農家は「自分たちの子どもですらやろうとしない農業に、若者が興味をもってくれることが嬉しい」という意見が多い。そうした中で将来農業を志してくれる若者が1人でも出てきてくれることを期待している。しかしなかには「鋤を使えないようなやつが農業をしたいといえるほど甘いものではない」とがんこな考え方をもち、農業では食っていけないからやっても仕方がないと考える人もいる。

そうしたなかで、このLAPの活動では参加した学生が将来農業をするのかという点が課題になっている。しかし、そこまで考える学生はまだ少ない。たとえば、今回LAPに参加した学生19名のうち、「将来就農してみたい」とこの活動を通じて考えた学生が2名いるが、彼らもとりあえずは一般企業に就職する。今の現状ではこれが到達点ではないかと考えている。それほど、農業を他の産業と比較した

ときに、労働という観点では実態がつかめずに不透明なことが多い。また、メディアで農業についての正しい情報が流されないことが多い。そのために、職業として農業を捉えることが難しい。その難しさをこのLAPの活動を通じて少しでも感じてもらうことができればよいと考えている。

受け入れ農家にしてみても、彼らの多くは高齢者ですでに後継者もなく、経営としても日本の平均的な農家のため、人を雇い入れたり、誰かに継がせることなどは全然考えていないという現状である。

こうした状況のままでは、新規に人材が入ると思えず、同様に魅力ある産業とは思われることはない。これを変えていかなくてはならない。

家業的農業と今の現実

なぜ人材雇用を考えられないのか。その答えは農業を産業として考えるとわかる。

これまで長きに渡り農業＝家業という認識があり、親から息子に継ぐという形であった。そのため、息子が継がなくなってしまった現在、つまり後継者不足、担い手不足になっている現状では人を外から雇用することが必要になっている。しかし、それまで臨時雇用等は別にせよ、そうしたことをしてこなかったため、その方法や価値観が理解できていない。そのために農業界の人材が不足し続けているのである。

2008年現在、日本の農業就業人口は300万人を割りこみ、その減少の勢いは止まらない。さらに、その約47%が70歳以上という超高齢化産業という深刻な状態である。65歳以下は120万人程度しかいない。誰が考えても尋常ならざる状況といえる。もはや国家の産業としての機能を失う寸前なのである。農業はつねに国の基盤であり、日本では都市部以外では第一次産業を中心に形成されている。そしてそこに産業があり人がいるおかげで、環境保全や文化保全、食保全が成立している。この農業の多面的機能がすべて失われてしまった後、果たして日本はどうなるのだろうか。ぜひ想像していただきたい。子どもが将来住める国になっているのか、否か。

では、なぜ農家が減少したのか。高度経済成長期、日本は基盤である農を捨て、2次、3次産業へとシフトしてきた。それは悪いことではない。しかし、

その間農業は負の3K産業（きつい・汚い・稼げない）といわれ、人材が都市部へと流出した。

こうしたことも先に述べた一般生活者への情報不足の結果である。つまり情報発信側が確実に減り続け、そして生活者が農から離れたところに移動してしまった。これでは農業界に希望の光が見出せない。新たな農業の担い手として農業生産法人が年々増加しており、既存の農家の場合にも、正の3K産業になっている例が増えつつある。それは、カッコよくて・感動があって・稼げる3K産業である。先に述べたイベント等に講師として来ていただいている農業経営者の方々はまさにこのように転換できている。

これまで農業界ではJAへの全量出荷が原則であり、そのJAが販売に関するすべてを行ってきたために、農家は生産だけ行ってきた。しかし、このJAが農家に対して再生産価格を上回る売り上げを提供できない昨今、農家は販売をJAに頼らずに、直売所や通信販売、飲食店や小売店との直接契約により、自ら販路をつくり収益をあげるようになった。販売を含めて農業経営をすることによって、正の3K産業に転換している農家が増えつつある。

株式会社NOPPOのめざすもの

弊社の活動ではこうした正の3K産業のソフト・ハードの情報をフリーペーパーやイベント・体験などを通じて若者に発信している。そうした活動を通じて、ビジョンとして掲げている「農業界と若者の出会いの場を創ります」ということから、最終的なゴールである「小学生希望職業ランキング1位＝農業」につくりあげていこうとしている。その過程でのミッションでは、①日本一農に興味のある大学生が集う“場”の提供、②大学生の農業界へのキャリアパスを描く、③農業界の情報集積と最適な発信基地をつくりあげるといったものがある。

とくに、日本一農に興味のある大学生が集う“場”の提供を行うのが重要な課題であり、そのために、先から述べている各種イベントの実施やSATTPプロジェクトといわれる外部企業・法人への体験、インターン活動の斡旋、学生が農業を学ぶTeam LAPなどを適宜拡大をしながら推進していく必要がある。

（写真提供：(株)NOPPO）