

【第 4 報告】

「当事者意識にもとづく二階建ての『小さな役場』と『小さな農協』づくり」

吉弘 昌昭（農事組合法人ファーム・おだ組合長理事）



中国山地の農山村である広島県東広島市（旧河内町）小田地区は、旧河内町の東広島市への合併編入に伴い、小学校・保育所・診療所の統廃合という大きな危機に立たされた。また地域農業も、担い手不足と高齢化により存続の瀬戸際にあった。しかし、この危機感をバネに小田地区の住民は、「小さな役場」というべき自治組織と、「小さな農協」というべき集落営農法人を自分たちで立ち上げ、地域づくりと農業振興に取り組んだ。現在、住みよい地域と明るく楽しい農業を目指して、定年退職者・女性・若手が大いに活躍しており、米粉パンによる 6 次産業化への挑戦も始まった。住民の自治意識にもとづく小田地区の取組みと挑戦を報告する。

■行動できるリーダーの養成が鍵

私は県の農業改良普及員を定年退職した後、広島県農業会議に勤め、集落営農法人化の推進に携わってきた。この経緯が後に、小田地区での実践で活かされることになる。そこでまずは、広島県下での集落営農法人化とそのためのリーダー養成の取組みについて紹介したい。

農業会議では当初、認定農業者の育成に取り組んでいた。広島県に 920 名ほどいた認定農業者を 1,200 名に増やそうというのが目標だった。しかし、認定を促進する中で、野菜、花卉、畜産等の施設型農業経営は増えるのだが、土地利用型農業経営の水稻・麦・大豆、飼料作物等の認定農業者は増えない。なぜなら、次のような理由で農地の集積が困難だからだ。すなわち、個人経営の認定農業者は、地域での信頼とコミュニケーションがうまくいっている場合を除いて、地域の厚い信頼関係がまだできていない場合がほとんどだ。また、農地を貸す側も自分が耕作できる元気な年齢であり、農地を貸したくない理由もあると思う。また、認定農業者も、分散した農地を集積したのでは作業効率が悪いため、積極的に農地を預かろうとしなかった。要するに、個人の農地集積には限界があるのだ。

平成 24 年度から実施された「ひと・農地プラン」のように早くから集落ごとに話し合い、中心経営体を認定農業者や集落法人にすることが決まっていれば、面的集積が可能となったと思う。しかし、平成 10 年頃は時期尚早で、土地利用型農業経営の認定農業者は増加しなかった。その結果、数年が経過して、過疎化、高齢化、担い手不足、遊休農地の増大、ひいては限界集落化（集落の崩壊）という 5 点セットが進行したのだ。

そもそも広島県は、個別経営体・個人経営が成立しにくい環境といえる。中山間地域が 75%と県土の 3 分の 2 を占め、農地が小規模で分散しており、零細経営が多いため、個別経営体の農地集積には限界がある。農業条件が非常に悪いのである。具体的には、耕作面積は 1 戸あたり平均 70a で、しかも 1 枚の圃場が 10a に満たないところが多い。1 戸あたりの農業所得は 24 万 5 千円と全国平均の 3 分の 1 しかない。これでは農業で生活できない。したがって後継者がいないのは当然の話だったのだ。

そこで、「個別経営体が成り立たないのであれば、定年退職者等でやれる体制づくりは何か」と視点を変え、儲かる集落営農に目をつけた。幸い、広島県では平成元年に 2 つの農事組合法人ができている。その法人の 10 年分の経営を調査してみたところ、経営が安定しているということがわかった。そこで、これらの法人をモデルにして平成 10 年から集落営農の法人化を進めてきた。

最初は県下 3 ヲ所で研修会を開き、理解はしてもらえた。だが、いざ実施となると「自分のところには集落営農化を実行できるリーダーがない」と言われる。こちらとしては、参加してもらった人が集落のリーダーであるというように思って研修会を重ね、理解してもらったつもりだった。しかし、「個別経営ならわかるが、法人経営となるとリーダーを務めるのは難しい」という。「人・物・金」といわれるが、物と金はなんとかなくても人はどうにもならないのだ。

それならば、こうした危機が来たときに即考え実行することができるリーダーを育成しようと考え、



「集落法人リーダー養成講座」を平成 13 年から始めた。県の農業技術センターの講堂に一同を集め、8 月から 12 月までの農閑期を利用して開催した。しかも講座と講座の間を 1 週間ずつ以上あけ、毎回次の講座に向けてテーマを出し、その間に考えてもらうようにした。

この講座では、「個別経営体から集落営農法人への転換をなぜ進めなければならないか」という必要性を最初に話している。法人の設立方法や手続き、資金の問題、税務、会計などは当然、座学の内容として必要だが、一番重要なのは事業計画を自ら立てる演習だ。この演習には少ないときで 75 名、多いときで 120 名くらいの人が集まった。10 名の班に分かれ、自分の地域を考え、あるいは自分の地域がわからない人は夢でもいいから、話し合いによってそれを一つの事業計画にする。そして代表者が前に出て発表する。これを実施したことで参加者は強く自信をもった。(これがこの講座のポイントだ)。そして 70% 以上出席した人には最後に修了証書を渡す。参加者の 85% は 9 回の講座を通してずっと出席した。

また、近隣を視察し、最後は一同で飲み会をする。これこそ本音で語る場である。こういう仕掛けがこの講座にはある。

とはいえ、1 つの地域に対してリーダーが 1 人では、話を進めるのが難しい。というのも、農村の話は行ったり来たりするからだ。だから、「先般ここまで話をしてまとめましたね。次はどうですか？」というふうに念を押しながら進めなければならない。このため最低 3 人はリーダーが必要になる。駆ける人、それを支える人、まとめる人の 3 人だ。よって、最低 3 人は講座に参加してもらうことを条件としている。

幸いに県の予算もあり、この講座を 3 年間は実施できた。これによって、法人の数が顕著に増えてきた。ところが 4 年目 (平成 16 年) に県の予算がなくなり、講座を 1 年間中止したところ、とたんに法人設立数が落ちていった。そこで 17 年には、各参加者から経費 1 万円 (会場費・資料代として 5,000 円、最後の交流会に 5,000 円) を徴収する方式で再開した。これほど必要な講座であれば、県の予算があってもなくても開催すべきだと考えたからだ。この結果、法人設立数はすぐには戻らなかったものの、18 年になるとまた戻ってきた。それから現在までこの講座を続けてきたわけである。これが、広島県で集落法人化が全国に先駆けて進んだきっかけであると私は考えている。現在法人数は 243 と、設立数としては全国第 1 位だと思う。また、全く同じことを 17 年から大分県でも行なったところ、すでに 180 法人ができているとのことだ。

■「6 対 2 対 2」の原則

こういう危機が来たときにはすぐに行動することが大事であると同時に、まさに危機はチャンスでもある。皆さんが困っているところに方向性を提起し、しかも行動するならば、ほとんどの人が理解してくれる。そして、集落をまとめる話合いは非常に時間のかかるものだが、根気よく諦めずに努力すれば必ずできる。

しかし、農村にはいろいろなしがらみがあるし、集落の人々にもいろいろな考え方がある。よって、100%全員参加の集落法人が理想だが、一度に全部は無理だ。そこでリーダー養成講座では、「6 対 2 対 2」の原則で行きましょうという話をした。「6 対 2 対 2」というのは、「6 割の賛成があればもう物事は進められる」という意味だ。つまり 6 割の人は初めから賛成してくれる。2 割の人はどうしようか迷っているから、この人たちを説得する。これを合わせると 8 割になる。残りの 2 割は自分の主義主張があるので、無理に説得しようとしな（反対意見も当然あっていい）。「この話で肩の荷が下りた」という声を参加者から聞いた。

利用権は 10 年とする。10 年経過したらまた利用権を解除して農地を所有者に返し、そしてまたどうするかという話を繰り返す。平成元年にできた集落法人は、すでに 2 回それを繰り返している。次は 3 回目がある。

利用権を 10 年にするのは、事業計画が立てやすくなるからである。もし途中加入を認めると、様子を見て加入する人が多く出てくる。それを防ぐため、早期に決断して踏切りをしていただくよう、決断を迫るのだ。

これによって集積面積が決まると、栽培品目や機械導入台数が決定しやすくなる。補助事業枠も早期に決定する。また、途中で面積が増加しないから計画が狂わないというメリットがある。農業機械の法定耐用年数は 7 年で、10 年も使用すると機械更新時期になるから、更新計画も立てやすくなる。資金としては、新規加入者の資本金や 10 年間の資産相当額の加入金徴収によって資金繰りがしやすくなる。

（ファーム・おだの新規加入金は、10 アール当たり 7 万円であった。）

ところで、集落法人化をやる目的は何か。最終の目標は「住みよく楽しく明るい地域づくり」、すなわち地域政策・地域対策だ。また、農業面では、「皆で協力して夢と希望の里をつくろう。また、農業じたいを楽しく明るいものにしよう」ということが目標だ。

「子は親の背中を見て育つ」と言うとおりに、親が立派な経営をしている農家には後継者がいることが多いが、そうでないと若い人は農業では食べていかず兼業化していくことが多い。同じように、若い人は今、集落営農法人を見て育っている。したがって担い手というのは、地域でこうした環境づくりをすれば集まってくるし、育ってくるのだと感じる。

■集落営農法人化の 9 つのメリット

集落営農をこのように法人化するメリットが、9 点ほどある。

①農地の面的集積が連担で一度にできて、祖先伝来の農地を守ることができ、しかも次の若い人の受け皿になる。これが一番のメリットだと思う。

②機械の効率が格段に上がる。トラクターは年間に何日か使うが、田植え機・コンバインを使うのは年に 2 日か多くても 4 日だけで、あとはずっと倉庫の中に眠っている。これは非常に効率が悪い使い方

だ。それでも機械化しなければ農業はできないということで、広島県では 10a あたり 6 万 5,000 円、大体 1 戸あたり 40~50 万円の赤字経営をしている。ところが法人化すると、機械利用の効率化によりコストが 4 分の 1 に低減する。

「ファーム・おだ」では当初 84ha から経営を始めた。その際に機械装備等の計画をたてたら、約 1 億円かかるとされた。だが、昔から地域にあって使われていない格納庫や倉庫などが眠っていたので、それを全部使い、新しい大型機械など地域にないものだけ購入するようにしたら、全体で 6,200 万円しかかからなかった。個人経営ならば、128 戸の農家がそれぞれトラクター・コンバイン・田植え機の 3 種の機械を持っていたので、これを見積もると地域全体で 7 億 3 千万円もの投資をしていたことになる。それが法人設立時 6,200 万円で済んだわけである。このコスト低減が私どもの出発点だ。

③全員の力で有利な経営展開ができる。収益性の向上も図れる。

また、こういう組織を作っておくと、国から出てくるいろいろな施策のほとんどを受けることができる。たとえば、いろいろな事業を申請するときに、「あなたは認定農業者になっていますか」と国は必ず聞く。法人だから当然なっている。あるいは「事業計画はありますか」「規約はありますか」と聞く。当然ある。最近では、「人・農地プランの『中心となる経営体』になっていますか」と聞いてくる。当然なっている。したがって、あらゆる施策が受けられる。これが法人化の大変大きなメリットだ。個人ではなかなかこれらの施策を受けることができないし、事務手続きも大変だ。

④人・農地プランの「中心となる経営体」として市町村の認定が受けられる。「ファーム・おだ」もすぐに手を挙げて認定していただいた。25 年度には 26 戸が新しく入ってきて面積も 19ha 増え、現在 154 戸の組合員で 103ha を経営しているところだ。

⑤取扱いロットが拡大するので、販売戦略が有利になる。

⑥女性・高齢者が重労働から解放される。そして女性は女性に向けた加工部門・販売部門などに出ていただくことができる。また、野菜や加工のグループを作っていただくというようなことを現在やっている。

⑦税法上の様々な優遇措置の対象となることができる。たとえば基盤強化準備金制度を使えば、交付金や補助金を積み立てた場合、この積立額を損金に算入できる。そして 5 年間のうちに準備金を取り崩して機械更新などで使用したら、そのぶんを圧縮記帳できる。

⑧どこの法人でも同じように若い後継者の確保が課題ではあるが、法人化して黒字経営となれば若い人が来るようになる。地元の方だけでなく、地元以外からも来てくれる。「ファーム・おだ」も、最初は 60 代以上の定年退職者で始めていたが、3~4 年経ったら 20~50 代の若い人も入ってきて、現在は 50 代以下が 12 名就農している。また、定年退職者には最初こちらからいろいろお願いをしていたのだが、最近では向こうから「退職したので何か仕事がしたい」と言ってきてくれる。

⑨そして、なんと言っても農事組合法人の経理は複式簿記でなされるので、経営内容が明瞭化されるし公表もされる。したがって、取引先や金融機関からの信用力が高まる。これは個別経営ではなかなかできないことだ。

また、個別経営の農家は労働者であると同時に経営者でもあって、両方の仕事をしなければならないが、集落営農では各人に役割分担がある。特に定年退職者の場合、前職の仕事を法人の中で活かすことができる(たとえば JA に勤めていた方は複式簿記のプロなので経理を務めてもらうなど)。この点でも大きなメリットがある。ただ、法人の範囲が狭いと、そういう人材はなかなか得にくい。したがって、もっと広い範囲がよく、旧村=小学校区単位くらいが理想的だ。というのも、この単位ならば子どもを

通してのつながりが強いからだ（もっとも、それが無理であれば、話しあいが一番しやすい、あるいはまとまりがある地域からやるというのも一つの方法ではある）。

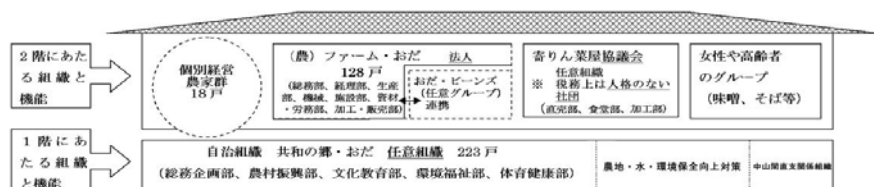
ところで、こうした集落法人化を進めることを組合員はどう評価しているのか。これがとても気になっていた。そこで、県内 3 法人の組合員を対象として平成 23 年に意識調査をした。すると、94.3%が「参加して良かった」と答えている。9 割以上が良かったと言ってくれるのはなかなかないことだ。それだけ高齢化が進み担い手がないということでもある。「良かった」理由として一番多かったのは、「農地を荒らさないですみ、集落がきれいになった」ことだ。2 番目は「自分の体や気分が楽になった」ということだ。これには、高齢で足腰が痛くなり病院にも行かなければならないという事情が表れている。3 番目は「赤字が出ない」ことだ。10a あたり 6 万 5,000 円の赤字が、法人化すると 5 万 6,000 円の黒字に変わるわけであるが、そのことを言ったものであろう。

とはいえ、「法人に預けたら先祖伝来の農地を返してもらえなくなるのではないか」という不安が組合員にはあるだろうとも想定していた。しかしアンケート結果によると、「不安がまったくなかった」という人が 8 割もいた。やはり、それだけ過疎化・高齢化・担い手不足で広島県の農業が危機に陥っているということだろう。

■2 階建て体制で進める地域づくり

小田地域の地域づくり活動「おだ・郷づくり」は、2 階建ての推進体制からなる。

図 6 小田地区における 2 階建ての集落営農・地域づくり体制



1 階部分には自治組織「共和の郷・おだ」が位置する。これは、藩政時代の「小田村」（小学校区）を範囲とし、非農家も含めて 210 戸全戸が参加する自治組織だ。「自

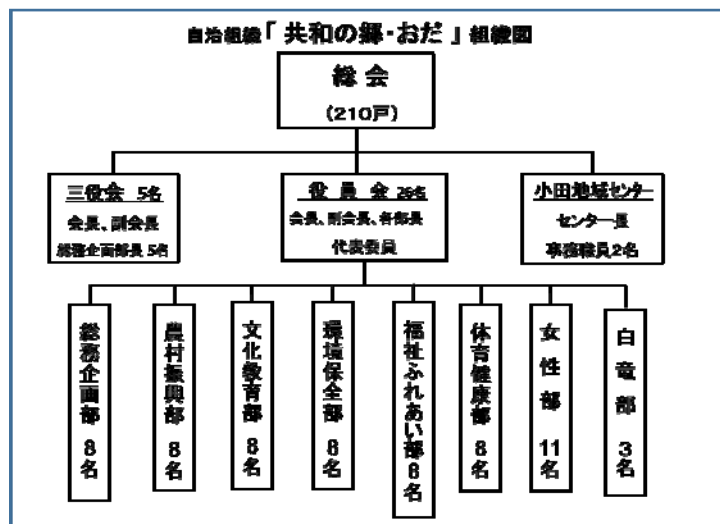
らのことは自らやろう。できないことは意見を一つにまとめて提案・提言をしよう」という趣旨から、平成 15 年 10 月 5 日に設立した。組織機構が役場に似ているので、「小さな役場」と呼んでいる。

2 階部分は各種の経済活動を担う様々な組織から構成されている。各戸から年間 3,500 円ずつ会費を集め、これと補助金をあわせた予算 300 万円で全ての活動をする。「農事組合法人ファーム・おだ」、直売所・レストラン・加工所の複合施設「寄りん菜屋」、米粉パン工房「パン&米夢」がここに位置付けられる。また、中山間直接支払等、各種の交付金を活用した事業もこの 1 階部分の活動である。「小田地域センター」はもともと公民館で、今は「共和の郷・おだ」の事務局になっている。

この 2 階部分と 1 階部分とが連携しあって小田地域の「郷づくり」を推進していくという体制をとっている。

■「小さな役場」を作って「3つの危機」をはね返す

「共和の郷・おだ」を作ったきっかけは、平成の大合併により「3つの危機」が同時に押し寄せてきたことだ。まず、「3年の間に小学校の児童数が40名以下に減少すれば小学校を廃校にする」という話



が平成 11 年ごろから出ていた。また、保育所の統合の話もあった。さらに診療所も「建物が古いから廃止・統合する」と言われていた。

これらを合併後にどうしていくか、なかなか予想が立たない。「それならば今のうちに我々自身の手で役場にかわる組織を作り、小学校を改造して使わせてもらおう」という案が出たので、これを実行に移した。職員室は「会議室」に、1年生の教室は「調理室」に、2年生の教室は畳を敷いて寝起きができる「談話室」に、3・4年生の教室は「診

療所」にした。また、2階に「音楽室」を作ったり、「木工室」を作ったりと、いろいろな名前をつけて改造した。

小学校がなくなると集落は火が消えたようになってしまう。「そうはさせない。有効活用しよう」と、3年間かけて全部きれいに改造してもらった。そのおかげで、職員室だった「会議室」では毎晩のように会合が開かれ、明々と灯がともっている。「131年続いた小学校だから（私もその卒業生だ）、何とかして残したい。小田地域の中心部にあるこの場所を何とかして活用しよう」というのが、最初の危機に対する対応、行動計画だ。

昨年で設立から10年が経過したので、これからあるべき姿を検討しようと今、10年先のビジョン作りをやっている。体制作りの検討を経て、「女性部」と「白竜部」が新たにできた。女性部は、JAの女性部などと活動の内容が重なる。また、人員が減ってきたため、地域全戸の女性を対象とすることになった。若い方が入ってきて、今非常に活発になっている。白竜部というのは、白竜湖（棕梨ダム）にちなんだ名前だ。要するに老人部だ。これまで高齢者は「福祉ふれあい部」がサポートしてあげようと福祉の取組みをすすめてきたが、当の高齢者から「我々は年金を受給しているし元気だ。自分たちで活動したい」という意見が出たのを受けて、白竜部ができた次第だ。だいたい各部8名ずつで構成されているが、それぞれ女性が2名以上ずつ入っている。

1階部分で行なわれる地域づくり活動は、国のいろいろな事業と関係してくる。

「小田中山間直接支払制度運営委員会」をつくり、平成 19 年から全戸が加入している。それまでは、13集落のうち1集落が12年に協定締結し、3年後には5集落が協定締結するにとどまっていた。現在は全戸加入し協定締結している。私どものところには毎年2,200万円が入ってくる。大変有り難い制度だ。5年毎に廃止になるかどうか心配していたが、平成 27 年から法制化されると聞いていたので助かる。

農地・水保全管理事業は、今度から日本型直接支払制度の中に入るが、約1,000万円が入る。これで

農道や水路を直したりすることができる。このように、既存の組織と連携をとりながらやっていく。ため池へ行く道や水路はすべてこの事業によって直している。ため池まで昔は歩いて行っていたが、今の若い人は車で行くため、若い人ができる体制づくり・環境づくりをしている。

■直売所を資源循環の拠点に



2 階部分に「寄りん菜屋」という施設がある。「素通りしないで寄ってってください」という意味で、農産物直売所、レストラン、餅・惣菜加工所の 3 つの複合施設だ。建物は市のものだが、指定管理者制度によって地元の者が運営している。10 名くらい勤めているので、賃金だけでも 1000 万円かかる。

「寄りん菜屋」では、各農家で作ったものを出してもらって販売しており、これが高齢者の小遣い銭稼ぎになっている。

また、ここでは牛肉の販売もしている。地域の畜産農家から供給してもらった牛肉で、安くて美味しい。この畜産農家は牛を 8,000 頭飼い、スーパー 7 店舗をもって牛肉を直販している。「寄りん菜屋」も野菜等を直販しているので、「生産物をお互いに販売しよう」と話がまとまり、当方で牛肉も販売することになった次第だ。一方、この畜産農家が経営するスーパーではいろいろな食材が必要になる。そこで、「ファーム・おだ」の精米した米を毎週、5 キロ袋で平均 300 袋送っている。さらに、当方では堆肥が毎年 1,500t 必要になる（10a 当り、水稻は平均 1.8t、大豆 3t、野菜が 4t、特にアスパラは堆肥マルチに必要なため 20t 必要）が、堆肥をこの畜産農家から供給してもらって確保している。畜産農家から堆肥をもらい、牛肉は当方で販売し、当方からは稲わらとできた米を供給するという耕畜連携の循環体系をつくった。

■農業の営みがあり、集落がきれいなら人は帰ってくる

小田地区が位置する谷の地形がイノシシの形にそっくりなため、この谷を「イノシシ谷」と名づけたら、イノシシがどんどん出てくる（笑）。共済金を 100 万円以上



もらうほどの被害額で、区民は大変困っていた。次の対策をしたので、被害は現在 10 分の 1 以下に減少している。

対策とは、中山間直接支払交付金も活用して、集落全体 22km にわたりワイヤーメッシュをつけたことだ。これでイノシシとシカはなんとか防ぐことができる。次にサルが来たら大変だ。動物園と反対に、人間が外から動物に見られている中で農業をしている。被害は減ったがこれで安心ということはない。やはり動物は

賢く、どこか弱いところがあればそこから中に入る。中に入れば外に出られず大暴れする。猟友会による駆除も難しいので、管理人を 6 名ほどつけた。1 人 40 万円を払い、4~10 月の駆除期間、1 週間に 1 度全部を巡回しワイヤーメッシュの破損を直してもらおう。直せない箇所もあるが、松くい虫で木が倒れてワイヤーが壊れてしまったところについては、デジカメで撮った写真が毎週届くので、各集落は直さざるをえない。集落に交付されている中山間直接支払交付金で修繕費をまかなっている。また、集落に

よってワイヤーメッシュの長さが違うので、集落でも管理する。見回り隊と合わせて二重作戦でやったところ、ほとんど被害がなくなった。ところが、周りの集落の被害が多くなったそう（笑）。やはりイノシシなどは学習能力があるので、個人で対策を立ててもどうにもならない。今は地区全体で防護対策をしなければならない時代となったのだ。

東広島市は人口 19 万人で、全体で毎年 5,000 人ずつ増えている。一方、過疎地域の小田は人口 600 人で、20 年後には 100 人減って 500 人になるとの推計が出ていた。ところが、法人を始めたことで最近、若い人たちが帰ってきはじめた。今、9 軒で若い人が帰ってきている。幼稚園や小学校に通う小さな子どもも一緒に連れてくるから、昨年、小田の人口は横ばいよりやや増えた。

こうして、農業をしっかりとやって集落全体をきれいにしておけば、人は村に帰ってくるということが分かった。ここで、帰ってきた家族に、帰るかどうかが誰が決めたのか聞いてみた。すると、どの家でも奥さんが、「小田はきれいで子どもの教育にいい。生活費も安くつく」と言ったから帰ることになったそう。小田に帰りたいと女性が言うことが大事なのだ（男性は小田が自分の故郷だから帰りたいのは当たり前）。そのためには、集落をきれいにしておくということが重要となる。そして空き家に入ってもらふ際、最後の決め手は浄化槽があるかどうかだ。今後は、空き家を活用するにあたっては、浄化槽を設置できるよう市や県に要望したい。

■地域農業の危機をバネに農事組合法人を設立

自治組織「共和の郷・おだ」の中にある「農村振興部」が、農業部門をどうするか協議し、平成 17 年 2 月から 50 回の会合を経て、11 月に現在の「農事組合法人ファーム・おだ」を立ち上げた。これも地域の危機をバネに作られた法人だ。

その前に集落アンケートで将来の意向を聞いたところ、42%の農家が 5 年後に、64%の農家が 10 年後には「農業ができない」または「やめたい」と答えた。「離農の意向をもつ人が 6 割もいたら、農村は崩壊してしまう」という大変な危機感が設立の背景にあった。

「ファーム・おだ」の集積面積は 103ha で、実際の栽培面積は 86ha、その差 17ha は法面（畦畔）だ。農家には 10 年間利用権を設定しており、地代等（畦畔・水管理費を含む）として 10a あたり 2 万 2,000 円を払っている。

法人の範囲を 1 集落に限定しないで広く取れば、人材は揃う。「ファーム・おだ」は小学校区を範囲としている。定年退職者をそれぞれの部門に配置している。女性は加工・販売部に入っているが、残念なことに理事にはお願いしてもなかなか就任してもらえない。これが課題だ。

スローガンを「清流の水と温かい心で一致協力、夢と希望の郷づくり」「緑豊かな自然を守り、みんなの力で明るい農業を築こう」とし、集落が一致協力することを掲げている。

事業目標としては第 1 に、「地産地消による売れる米づくりと生産コストの低減」を掲げている。まず売り先を決め、価格を決めて契約販売する。

第 2 は「清流と土づくりを生かした安全・安心なこだわり農産物の生産」だ。とくに力を入れてきたのは土づくりだ。戦後の高度経済成長のなかで、役牛は耕耘機に替えられ、土には 60 年間堆肥を入れていない。そのため腐植含量はどこの田も 2%未満しかなかった。そこで、「20 年かけて土作りをし、これを 5%にまで上げよう」と取り組んできて、現在で 10 年近くなるが、ようやく 3.5%まで上がってきた。このため、肥料・農薬を半分以下に抑えた特別栽培米ができる。これは元肥をやらずに作るので、

異常気象に大変強い。昨年 25 年度産の一等米比率は、広島県が 71%、四国では水害などのため 20~30% だった。これに対し私どものところは、初めて 8,000 袋がすべて一等になった。これはやはり土づくりの成果だと思っている。

第 3 に「地域特産を加工した商品の開発」を目標においている。できるだけ地元産を使い、物語性のあるこだわった商品の開発を現在進めている。

農事組合法人だから、農業生産についての協業を図ることにより、共同の利益を増進することを目的として追求している。それでこそ、皆さんが参加された意義があるわけである。

高齢化がすすんでいるため、草刈が今最大の課題となっている。そこで 3 つの案を提案している。

第 1 案は小型除草ロボットの導入だ。今年 11 月に近畿・中国・四国農業技術センターの試作品を実演してもらい、26 年~27 年には実用化できるように国補事業との段取りが決定したところだ。若い人はラジコンを使うのがうまいので、小型除草ロボットによる草刈隊を編成すれば、若い人だから 50 年先まで見えてくると思う。

第 2 案は、芝桜や芝であるが定植後の雑草との競合による草取り管理が大変だ。今は芝を植えているが、これがどうなるか実証展示している。

最後の決め手は、日当たりの良い南側の法面に太陽光発電シートを設置することだ。発電した電力で小田地域の電気を賄なればよい。農業はいろいろな夢を持てるので楽しい。岡山県の業者は、防草と太陽光発電を兼ねて法面にシートをはって実験しているそうなので、早い時期に視察に行くことにしている。

このように、危機になればすぐに対応すること、いろいろなことを考え、考えられることをまずはやってみることが大切だ。せっぱ詰まってからでは遅い。やってみたうえで評価し、費用対効果を考えればよい。やらない人に限って、初めからああだこうだと言う。それでは今までと同じで何も変わらない。事務所には「れば三訓」を張っている。「①何もやらなければ愚痴がでる。②中途半端にやれば言い訳がでる。③一生懸命やれば知恵がでる」

■JA と農事組合法人は車の両輪



当地域では、JA が広域合併し、JA 広島中央という大きな農協になっている。旧おだ農協が合併で廃止になり、7~8 年遊んでいた元農協施設があるが、これを借りて「ファーム・おだ」事務所として使っている。ATM (現金自動預払機) だけは置かせてもらったが、「利用率が下がったら撤去せざるをえない」と言われたので、皆で協力してお金の出し入れを繰り返した (笑)。だが 1 年しか続かず、今は廃止となっている。

こうした施設を事務所にしてるので、JA と「ファーム・おだ」は本所と支所のような関係にある。「ファーム・おだ」は言わば「小さな農協」だ。JA と農事組合法人は車の両輪だと私は思っている。どちらも強くならなければならない。そのためには、危機が来たらすぐに対応できる、小回りが利く体制であることが大切だ。どちらも強くなれば、最後には笑顔が残る。新規参入企業の目的は利潤追求だが、農事組合法人の目的は「協業によって共同の利益を増進すること」であって JA のそれと同じだ。だから、地域にどのくらいお金を落とせるかが問題だ。私どもの地

域では、地代や労賃などの形で毎年 6,000 万円が地元に残っている。これに中山間地域等直接支払交付金などもあわせると、毎年 1 億円くらいが落ちる。カネが落ちると元気になる。そのための仕掛けを作るのが JA と農事組合法人の仕事だと思っている。

■土づくり重視で一等米比率 100%

野菜は、出荷するもののほかに、米粉パン工房「パン&米夢」(後述)で作るパンに入れる材料として、アスパラ・レタス・さつまいも・馬鈴薯・トウモロコシと、四季折々いろいろなものを作っている。今後はネギ類の産地づくりを考えている。だが、まずは土づくりで排水が良く肥沃な土にして、それから野菜を作るのが基本だ。私はもともと広島県の野菜専門技術員だから、よく県から「なぜ法人経営で野菜を作らないのか」と言われるが、土づくりをしないと野菜はできない。土づくりして地力ができたら野菜づくりを始められる。これは、普及員として現地で指導してきた実感だ。

土壌調査を JA にお願いし、定点を決めて毎年 50-80 ヶ所実施している。これに基づいた土づくりの結果、腐植含量が 2%から 3.5%に上がった。また、鉄分とケイ酸が不足しているため、土壌改良剤を散布する。

イネ育苗は、現在プール育苗もやっており、「浮き楽栽培」も今年から始める。個人では難しいが、法人ならいろいろなことができる。

圃場整備をしてから 30 年経つので、水漏れも起きる。機械を使って畦塗りを行う。法人化までは女性が畦塗り作業をしてきた。ほとんどが兼業農家なので、男性は朝早く仕事に出て夜遅く帰り、農業は女性が守ってきたのだ。だから女性の感性・粘り強さ・諦めない努力によるすばらしい技能を大いに女性に発揮してもらおう時代だと思う。

田植え作業は、6 条植え田植え機 2 台で行なう。初期の防除は管理ビークルでやる。800 枚の田があるが、1 枚の面積は平均 11a、最大でも 30a と、山間地域のど真ん中だ。

防除は無人ヘリで行なう。専業農家が 1 軒あるが、彼は小田の地形を全て知っており、無人ヘリの資格も持っているため、全部に農薬を散布してくれている。最初に法人の核となってもらうようお願いしたところ、就職するのをやめて農業を継いだという人だ。

大豆栽培は排水のよいところの水田にまとめているが、集中豪雨によって生育が止まり、播き直ししなければならぬことが多い。非常に不安定な作物で困っている。FOEAS(地下水位制御システム)を 3 ヶ所で試験的に導入し、効果を確かめているところだ。

収穫した大豆の乾燥には、昔たばこの乾燥場だった施設を活用している。大豆だけでなく、そば・麦・飼料用稲の乾燥も全てここでやっている。米の乾燥は、当初農協のライスセンターに出していた。ところが、当法人の米が特別栽培農産物に指定を受けたため、他の米が混ざると困る。「3 年の間に対応を考えてください」と提案しているところだ(苦情は言わない)。その間に実施してもらえなければ自分でやる。上述の専業農家のところに法人用の乾燥調整施設を設置しているので、すべてここで乾燥・調整を行なう。

刈取りは 4 条・5 条刈りのコンバインで行ない、ライスセンターに運搬する。稲わらはロールベアラーで梱包する。堆肥は畜産農家がいつでも持ってきて置いておいてくれる。それを法人が各圃場に必要量配布して機械で散布するという体制をとっている。畜産農家には、堆肥を持ってきた帰りに稲わらを持っていってもらう。

異常気象にもかかわらず 25 年産米が一等米比率 100%を達成できたのは、地力が上がったという 1 つの証拠だ。平均反収も全般的に上がってきている。これは、土づくりを重視し足りないところを化学肥料で補うという方式によるものだ。しかし、大豆・そばは、水害や雑草の影響を非常に強く受けるので、なかなか安定しない。大豆の後に麦を植えて連作障害を回避しているため、麦の収量は安定してきた。

■米粉パンで 6 次産業化に挑戦

17 年に法人を設立し、18 年から実働経営を始めたが、一次製品の売上はずっと 6,000 万円前後で横ばいだった。そこで、1 億円の目標を立てたうえで、6 次産業化を実現し米の需要拡大を図るという主旨から米粉パン工房「パン&米夢」を平成 24 年に発足させた。

「パン&米夢」は、平成 24 年 4 月 29 日にオープンした。そのときには行列ができ、1,200 個のパン



を作り 8 時から販売したが、午後 2 時には完売した。1 日約 50 種類のパンができる。春夏秋冬の地元の野菜や果物を中に入れると、種類が非常に多くなる。米粉パンは最近、技術がとて発達しており、もちもち感やしっとり感があっておいしく、安全・安心だ。そして、腹もちが非常に良い。これは我々日本人に向いている。さらに、材料の米は「ギャバ米」といって、精神安定・ストレス解消・高血圧抑制・肥満防止の効能をもつアミノ酸・ギャバ(GABA)が普通白米の 10 倍含まれている。やはり米粉パンの原

材料は安いものではなく良いものを使うべきだ。素材が良くないと味も良くならない。米粉用米は新規需要米として作っている。従業員をハローワークで募集したところ、若い方が来てパンを作ってくれている。

売上実績は、初年 (24 年) 8 ヶ月で 2,000 万円、次の 25 年が 12 ヶ月で 3,000 万円だった。今年の



目標は 3,000 万円だが、3,300 万円くらいになるのではないかと思う。法人化によって補助金の受け皿ができていたので、国の補助事業はすぐに実行する。実行してみて問題のある点は国に対して提案・提言を行なっている。

2,600 万円を投資し、4 年計画で返すことになっている。24 年から始めて今年で 3 年目だが、今のところ今年で全額返すことができそうだ。

このようにして、「ファーム・おだ」の売上高はようやく 1 億円を突破するようになった。営業外収益は 4,600 万円だが、ここにはいろいろな事業が含まれており、交付金もある。法人化すればこれらの全てを受けることができる (事務的には大変だが)。

■定年退職者も若い人もぞくぞくやって来る

だんだん農業に就く若い方が増えてくる傾向にある。定年退職者も初めはすぐには来なかったが、最近が増えてきている。これはやはり法人の経営を見ているからだというのがよくわかる。

荒廃地は多かったが、法人は機械をもっているためすぐに直すことができる。直すときれいになるが、あとの管理を誰がするかが問題だ。今は都市農村交流事業で、商工会の青年部の方にやっていただいている。体験を通じて農業の理解者を増やし、「農業に補助金を出すのが当然」という考えになってもらわなければならない。だから植え付けと収穫だけでなく、管理も含めてずっと来てもらった。役員 4~5 名に本当の農業の体験をしてもらった。汗水流してよくやってくれて、大変だったと思うが、「楽しかった」と言ってくれた。

視察には沖縄から北海道まで全国から来ていただいております、部屋には 110 名入る。

平成 13 年から始めた集落法人リーダー養成講座は今もずっと続いている。これがあったからこそ、今の法人設立につながった。やはり人づくり、これに尽きると思う。

松岡：「ファーム・おだ」の事例は私の書き物でも紹介させていただいている。アベノミクスや平蔵ノミクスでは、地方のシャッター街のシャッターが上がることはない。「ファーム・おだ」のような取組み・事例の連鎖が全国で展開したら、もっと地域はよくなるだろう。「地域の危機」をバネに、住民自らが当事者意識を持って「小さな農協」「小さな役場」を立ち上げてきたということが、大事なポイントではないか。農協も合併してきた今、こうした取組みこそ、支店協同活動と合わせて重要となるだろう。