



シルバー人材センターの活動について説明を受ける 編集部

目 次

養父市共同調査報告（第2回）

- 兵庫県養父市の国家戦略特区事業と地方創生……………神山安雄（4）
 （株）クボタ eファームやぶの目指すもの……………谷口信和（6）
 兵庫ナカバヤシ（株）
 ー製本企業の農業参入によるにんにく栽培ー……………矢坂雅充（13）
 地域資源と地域人材の活用
 ー歴史的建築物の宿泊施設利用
 とシルバー人材センターの活動ー……………神山安雄（22）
 中山間地域にみる新規就農とその対策：成果と課題
 ーおおや高原有機野菜部会、田舎暮らし倶楽部を事例にー
 ………………堀口健治（29）
 「国家戦略特区」という政策手法……………梶井 功（37）

[時評] 劇場型衆議院選挙結果の感想文 ……………（UMA）（2）

今号の発行は、諸般の事情により大幅に遅れることとなりました。
 読者の皆様、関係者の方々にお詫び申し上げます。今後はかかること
 のないよう努めます。

☆表紙写真 棚田（兵庫県養父市） 編集部
 「農村と都市をむすぶ」2017年12月号（第67巻第12号）通巻794号

劇場型衆議院選挙結果の感想文



1

今回の衆議院選挙は異例な選挙であった。始まりは、モリカケ問題で紛糾する中、野党の臨時国会開催要求を棚ざらしにした上での、ようやく開いた臨時国会での冒頭解散であった。消費税の使用用途を国民に問うという解散理由は、北朝鮮脅威論の大合唱による国難突破解散へと大きく変化していった。こうした事態に、大手マスコミを含めて「モリカケ疑惑隠し」、「大義なき党利党略解散」との批判が噴出、自民党も勝敗ラインを過半数獲得に置く背水の陣の出だしであったはずであった。

しかし、第二幕は、解散当日の小池都知事の希望の党立ち上げと、それへの民進党合流という野党再編の動きに焦点は移っていった。安保法制・憲法改正容認による「穏健な保守」を掲げる希望の党への民進党合流は、小池氏の「排除」発言を契機に、「踏み絵」型の候補者選別へと発展、野党第一党の民進党は、希望の党への合流組と無所属組、立憲民主党の三局に分裂した。こうした事態に希望の党や野党共闘への期待は急速にしほみ、反自民の受け皿が見えないまま、当初の政権選択選挙という性格を失っていった。報道も、選挙選突入に伴い、争点たるモリカケ問題、アベノミクス、消費税問題、安保

法制、憲法改正問題が背景に退き、劇場型の北朝鮮の核開発問題と野党再編の政局報道に終始したことが、こうした傾向を助長していったといえる。

第三幕は、台風接近の中での戦後二番目に低い投票率五三・七％の下での選挙結果である。結果は内閣不支持率が支持率を上回る中で、与党が三分の二を上回る「大勝」（五議席減）となった。他方、野党は急ごしらえの立憲民主党が躍進、民進党分裂の下で第一党に躍り出るとともに、排除された無所属議員の善戦が目だった。与党で安定多数を確保し、希望の党、維新の会を加えた改憲勢力が八割を占める選挙結果にもかかわらず、与党は「謙虚」な姿勢を連発、その落差が議席数とは異なる薄氷の勝利であったことを印象づけた。

2

こうした選挙結果に、次のような点が気になることがある。

第一は、小選挙区制の功罪である。政権交代可能な二大政党制を目指す選挙制度として小選挙区制が取られてきたが、自民党の小選挙区得票率は四八％だったが、議席の七五％二一八議席を獲得した。投票率を掛け合わせると有権者の二五％で小選挙区の大半を抑えたことになり、死票の多い弊害が再確認された形だ。与党圧勝の下で、こうした選挙制度改変の動きは鈍い。

第二は、選挙等の世論調査での、官邸の「おともだち」

優遇や官僚の「忖度」、希望の党の「排除」や「踏み絵」への厳しい視線である。格差社会の厳しい現実に生きる有権者は、特別扱いや強引な上からの排除・差別主義に生理的嫌悪感を抱いているように感じられる。

第三は、選挙結果とは異なり、世論調査では改憲志向は過半数を割っており、優先順位として経済政策や福祉政策を求める声が強いことである。官邸の政策方向と世論の動向には明らかにズレがある。

選挙結果としての議席配分と世論の動向とは、かなりのズレが存在しており、政策論議が少ない弊害が目だった選挙であった。そうした結果が、与党の「謙虚」発言をもたらしているといえるが、ポーズのみでは埋められないズレが顕在化する恐れなしとしない。

こうした視線は、分裂した野党にも向けられている。第一に、選挙結果を見れば、総野党の得票数が与党を上回る選挙区が多く、野党共闘路線が継続していれば、逆転とはいわないまでもかなり緊迫した政治局面を迎えたはずであった。希望の党をはじめとする野党再編の混乱が、与党一人勝ちを許した責任は重い。

第二に、この視線は選挙後の野党の再編にも向けられている。選挙目当ての烏合集散には国民は飽き飽きしており、玉虫色の巨大野党より、政策主張のはっきりした野党再編をむしろ好感している節がみられる。与党内二大政党制ではなく、与党と野党の厳しい政策論争こそ求

められているといえよう。

3

政策論争不在の劇場型選挙の下で、TPPの推進やJA改革、米政策が進められた農村はどうか受け止めたのであろうか？政策論争として農政が取り上げられることはほとんどなかったが、元農林水産大臣の自民党農林部会長と前農林水産大臣が小選挙区で落選、この間の急進的農政改革の詰め腹を切らされた形だ。また、地方においても与党と野党の得票数はかなり接近ないし逆転しており、農政改革の動向に厳しい視線を向けている。

こうした厳しい視線の下で、規制改革推進会議を中心に矢継ぎ早の農政改革が日程に上っている。TPPに始まる規制緩和・自由化路線の延長上に、卸売市場改革、JA改革の点検、中間管理機構の事業見直し、所有者不明農地対策などが予定されており、第五次基本計画へ向けた地ならしが進んでいくことになる。その背景には、言うまでもなく日米FTA交渉の行方がある。農政をめぐるても農業者と政権との溝が再度拡大する可能性が高い。国会軽視の官邸主導型政策運営、現場を無視した急進的改革志向は、国民との溝を一層深めるばかりでなく、与党内部での温度差を表面化させ、第二局面としての政界再編に引き継がれる恐れなしとしない。しばらく政権の動向から目が離せない状況が続くものと思われる。

(UMA)

養父市共同調査報告（第2回）

兵庫県養父市の国家戦略特区事業と地方創生

農林行政を考える会は、兵庫県養父市の国家戦略特区「中山間農業改革特区」の現地調査を今年八月二三日～二五日に行った。これは、一二月号の第一回につづく第二回の現地調査報告である。

今回は、(1)国家戦略特区「中山間農業改革特区」事業によって農業参入している㈸クボタ eファーム やぶ（谷口信和報告）を掲載した。(2)として、農地の所有権を取得した一般企業である兵庫ナカバヤシ（㈸）（矢坂雅充報告）を掲載した。(3)国家戦略特区事業の特例を適用した地域資源と地域人材の活用事例（神山安雄報告）を掲載した。養父市の「おおよや高原有機野菜部会」には従来から新規参入者が就農しており、近年では養父市への移住・定住促進対策が実施されている。(4)養父市の新規参入就農対策と移住・定住促進対策の事例報告（堀口健治報告）を掲載した。あわせて、(5)国家戦略特区という政策手法についての批評（梶井功報告）を掲載している。

養父市は、中山間地域において担い手が不十分にしか存在せず耕作放棄地が増加し、農地・農業・農山村が存立の危機におちいるなかで、企業の農業参入によってこれを打開しようとするものであった。

養父市の国家戦略特区事業は、①農業委員会と市の事務分担、②農業生産法人の役員要件の緩和（役

員最低一人の農作業従事者で農業生産法人とみなすこと）、③農業への信用保証制度適用、④歴史的建築物の宿泊施設利用における玄関帳場（フロント）の設置規則の緩和、⑤シルバー人材センター会員の派遣業務における就業時間の規制緩和、⑥一般企業による農地所有権取得を、不適正利用の場合に市に所有権を移転する旨の契約書を締結など一定の要件を満たすときに認めるとの特例——である。

②⑥の特例は、一般企業による農業参入を認めていくものである。また、一般企業が農業参入しやすくするための特例措置として、①と③の特例が位置づけられ、⑤は高年齢者等の地元雇用を促進するための特例措置である。

今回掲載した「㈱クボタファームやぶ」は、②と③の特例措置の適用事例である。「兵庫ナカバヤシ㈱」は、⑥一般企業による農地所有権取得の特例の適用事例である。

一般企業の農業参入をテコにして、多様な担い手を育て、企業のマーケティング力・開発力・創造力・資金力・人材を活かして農業の高度化・6次産業化を実現していく。農業を「成長産業化」していく、というのが養父市の国家戦略特区「中山間農業改革特区」事業の狙いである。

その是非については、多くの議論があるところである。日程の都合上、各事例とも短時間での聞き取り調査とならざるをえなかった。しかし、できる限り客観的な目で各事例をみることに努めた。不十分な点等についてご指摘、ご批判いただければ幸いである。

今回の調査にあたって、養父市の広瀬栄市長をはじめ、関係部局の方々、参入企業の方々に多大な協力をいただいた。重ねて感謝申しあげる。

（文責・神山安雄）

(株)クボタ eファームやぶの目指すもの

東京農業大学教授 谷口 信和

1 一般企業の農業参入とクボタファームの位置

(株)クボタは言わずと知れたわが国の農業機械メーカーの最大手である。二〇一六年度の売上高は一兆五九六一億円であり、二位のヤンマーHD九〇三九億円、三位の井関農機一五三一億円との対比のうちにその位置が示されている。しかも、世界一〇カ国以上にビジネスを展開しており、もはや海外売上高比率は六五%に達している。

二〇一七年の「事業・CSR報告書」は、グローバル・メジャー・ブランドの実現に向けてと題して、①農業機械・世界の食料生産に貢献、②建設機械・世界中の都市基盤づくりに貢献、③エンジン・クリーンなエンジン提供により世界中の環境負荷低減に貢献、④農業機械・持続可能な日本農業に貢献、⑤パイプシステム・災害に

強いインフラ整備に貢献、の五つの重点課題を掲げている。

みられるように、明らかに会社の事業展開の重心はすでに海外にあり、農業機械分野から建設機械・エンジンなどにシフトを強め、都市・環境分野に進出しつつあるといつてよいだろう。こうした中において、農業機械を通じて持続可能な日本農業に貢献する課題は第四番目に位置づけられている。しかし、そのことは決してクボタにとって日本農業の地位が低いことを意味するわけではないだろう。なぜなら、農業機械を通じて世界の食料生産に貢献するという第一の課題は、④の課題の効果的な実現のうちにこそ保証されるものだからである。

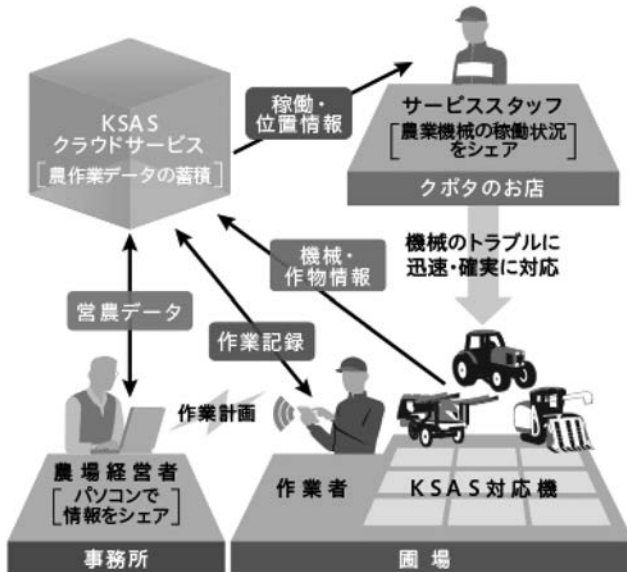
したがって、国内農業の衰退はストレートにクボタの農業機械の国内販路の縮小を意味し、農業機械を通じて事業のグローバル展開を一層推進するクボタの戦略を足元から突き崩す由々しき事態だと認識されているよう

だ。そこで、クボタは持続可能な日本農業の実現に向けたトータルソリューションを提案している。すなわち、一方でICTを始めとする先端技術で大規模担い手の経営をサポートするとともに、他方で持続可能な農業経営モデルを実践・発信する「クボタファーム」を全国的に展開し、日本農業および地域の発展にも貢献していくというのがそれである。

クボタが提案する先端技術とは、ICTやロボット技術により低コスト・超省力・精密な農作業を実現する農業機械・システムのことである。二〇一四年から提供が始まり、すでに約五〇〇〇の大規模経営で導入されているのがICTを活用して、農作業の計画・管理・記録による「農業経営の見える化」を実現する「クボタスマートアグリシステム（KSAS）」である。これは図1のように、営農データ、作業記録をクラウドサービスで蓄積する一方、このシステムに対応した高性能農業機械の稼働状況や作物情報をクラウドサービスで農業経営に伝達・提供するとともに、クボタの店舗のサービススタッフに稼働農業機械のトラブル情報を伝達して、迅速な修理・メンテナンスを実現しようというものである。これはクボタの本来的な事業展開に沿ったものに他ならない。

これに対してクボタファームは、作物生産はもちろ

図1 クボタスマートアグリシステム（KSAS）



ん、流通・販売面でも様々な実証を行い、各地域の実情にあった農業モデルづくりに取り組み、トータルソリューションを提案するものだという。具体的には、A.規模拡大・経営支援にむけての提案…①大型農業機械の導入による効率的な機械化、②K S A S・GPS等の先進システム・技術を活用したICT化、③鉄コーティング直播による水稲栽培の省力・軽労化、低コスト化、④施設園芸や露地野菜栽培による経営複合化、⑤担い手向け営農研修会開催、⑥展示会での経営相談コーナー設置、B.販路拡大に向けての提案…①直売所「おれん家ふぁーむ」、産直イベント「いきいきマルシェ」の展開など流通面に様々な選択の場の提供、②米の輸出、玄米ペーストでのパンや麺づくり、六次産業化など生産から流通・販売まで一貫した消費ルートづくり、C.メンテナンスの充実…①アップグレードした「サービス特急便」で安心サポート、②セルフメンテナンス研修会実施、などが提起されている。

みられるように、従来のように農業経営に対して一方的に開発された新規農業機械を売るだけではなく、自らの直営農場において農業機械・システムの実証を行うと同時に、それ自体に展示場の機能を發揮させることが企図されている。また、単に作物生産の場における技術革新を提案するだけでなく、流通・販売までの具体的な提

案を加味することによって、農業機械導入の経営的な効果が確認できるようなトータルな農業経営モデルの実践・発信が目指されているといっている。

換言すれば、農場事業（農業参入）は決して片手間の事業ではなく、本業自体の展開を担保する事業としての高い位置づけが与えられていると判断されるであろう。そのことは全国に一〇農場の設立が目指されていた当初計画は、二〇一六年三月には五年をめどに一五か所の設立に上方修正されたことのうちに端的に示されている。

2 クボタファームとクボタeプロジェクト

クボタeファームやぶを含む既設の一三農場の立地は図2に示されている。

北海道を除く全国各地への立地が企図されていることが明らかであろう。このことの意味は決して小さくない。なぜなら、地域ごとの農業的条件に応じた農場の設立とそれに対応したきめ細かな先端技術の提案を抜きにしては農業機械等の今後の販路の拡大は困難な時代に到達していると判断されるからである。この意味で、農場の設立はクボタにとって「本気の」事業だということができよう。

ところで、既設の一三農場のうち、やぶと兵庫県三木市に立地するクボタeファームみきだけがクボタeファ

ームとeが追加されていることが注目されるところであろう。これは「食料・水・環境分野におけるクボタの社会貢献活動」として取り組まれている「クボタ e プロジェクト」と連動していることを意味している。

クボタはこのプロジェクトにより、クボタの経営資源を活用して、食料・水・環境の分野で社会的課題の解決に向けて、社会への情報提供も含めた継続的な社会貢献活動を実施しており、「耕作放棄地再生支援」が筆頭に位置づけられる事業である。ここでは耕作放棄地再生支援機械化体系提案と結びついた農地の復元整備（草刈り、耕うん、整地）と作物栽培作業（播種、中間管理、収穫）の一部を農業機械作業での応援を通じて支援する活動が全国各地で取り組まれている。すぐ後にみるように、養父市のような中山間地域が支配的などころでは耕作放棄地・不作付地などが持続的な農業の実現にとって最大のネックであり、このプロジェクトと農場建設事業が連動しているところにクボタ eファームやぶの立ち位置が示されているとみることができると。

3 クボタ eファームやぶ

(1) 概要と国家戦略特区構想

表1にクボタ eファームやぶ（以下では単に農場と略記する）の概要を示した。

図2 クボタファームの立地



これによれば、第一に、農場は二〇一六年一月に設立された農業生産法人であったが、一六年四月からの改正農地法施行によって、農地所有適格法人に名称変更されている。

表1 株式会社クボタ e ファームやぶの概要

所在地	養父市大谷畑田
設立	2016年1月
出資者	東海近畿クボタ及び農家F氏ら5人の市民
資本金	50万円
事業内容	①水稲鉄コーティング直播栽培 ②KSASを利用したIT農業の実践 ③アイメックフィルム利用の高糖度トマト栽培 ④耕作放棄地再生による環境保全 ⑤地域雇用の創出
経営面積	5ha

第二に、代表は農家F氏であり、合計五人の市民が五〇万円のうちの3/4を、残り1/4を東海近畿クボタが出資している。

第三に、五人の市民のうちの一人であるK氏が株式会社東海近畿クボタの八鹿営業所事業開拓部課長代理として農場に向かう形で常勤として「ファームディレクター」（農場長）を務めている。K氏は農業大学卒であり、地元出身者であるところがポイントである。

第四に、事業内容は、①水稲鉄コーティング直播栽培、②KSASを利用したIT農業の実践、③アイメックフィルム利用の高糖度トマト栽培、④耕作放棄地再生による環境保全、⑤地域雇用の創出、となっている。基本的には先に述べたクボタファームの事業内容の提案に沿っているが、耕作放棄地の再生が入っているところがeファームと国家戦略特区にある農場に深く関わっているといえる。

第五に、経営面積はすでに5haに達している。

(2) 実績

経営面積は5haで、二〇一七年度の作付計画によって農地利用の状況をおこよう。

表2によれば、四四六aの水稲作付のうち、三八〇aが鉄コーティング直播である。品種が実に多く、輸出用

新規需要米にチャレンジしているほか、住友化学SD1やSDHDの作付けをしている。

住友化学が農研機構と共同で二〇一七年七月から低コスト生産の実証研究に着手した「コシヒカリつくばSD1」（住友化学が二〇一四年に登録した三品種一中生種SD1、低アミロース米SD2、晩生種HD2の一つ）はクボタが鉄コーティング機と直播機で播種して、住友化学の農薬と肥料を使って栽培し、収穫したコメは住友化学が販売するという大手農業関連企業同士のコラボに基づくものである。種子供給から販売までを一貫して把握する、企業による「農業囲い込み」の性格をもったも

表2 2017年度の作付計画（a）

水稲	446
キヌヒカリ	105
モチ	10
コシヒカリ	76
輸出用新規需要米	55
住友化学SD1	141
住友化学SDHD	31
作業請負	28
トマト(高糖度トマト)	20
葉物野菜水耕栽培(里山式)	4
トウモロコシ(ピュアホワイト)	10
果樹(栗)	20

のであり、一貫的な機械・栽培・販売体系を農家に提案する性格をもって、将来的には輸出につなげる狙いがある。

また、トマトは極小の穴が開いた特殊なアイメックフィルムを利用して栽培し、比較的容易に高糖度・高品質のトマトができるもので、水耕の葉物野菜と並んで、当農場の主力部門であり、モデルルームの役割を担っている。トマトは二〇一六年十一月一日に定植し、一七年二月より収穫を開始した。定植後に低温続きであったことなど、気象条件に恵まれなかったほか、五〜六月には施設にエアコンを投入するなどの高温対策も余儀なくされたことから、収穫量は二月〜六月までで四・五tに止まった。糖度は高かったものの、収量が少なかったため、一七年度は糖度と収量のバランスを見直す計画という。一七年度は八月三十一日に定植し、一〜六月の八か月間の収穫を計画している。これまでの販売先は商社経由で関東が中心である。

(3) 二〇一七年度の取り組みと課題

農場の取り組みから簡単に紹介しておこう。

第一に、稲作では栽培技術向上のために、直播に加えて、モチ米対応としてマルチェ尼崎用に一部移植方式も実施することになっている。

第二に、アイメック栽培の成功を目指して、改めて施設内の整地を実施したほか、作業体系の見直しを図ることにしている。

第三に、トウモロコシ・キャベツなど需要先を明確にした土耕畑作の生産・出荷に挑戦する予定である。

第四に、仕事の平準化を通じて、地元農家の継続的な雇用を実現することになっている。一六年度は収穫期の六〇八名を含めて、全体で二〇人ほどを雇用したが、一七年度は通年雇用の女性二名（四〇代、六〇代）を軸に仕事を回す体制に移行する積りである。

第五に、一七年六月に野菜ソムリエサミットに出品して、フルティカトマト（ミディ）で金賞、小鈴トマト（ミニ）で銀賞を受賞した。

第六に、トマトの伐採前に小学校、東海近畿クボタ社員（家族、友人含む）を招待して、トマト食べ放題の農業体験を三日間実施した。

最後に、東海近畿クボタとしての取り組みについても簡単に紹介しておきたい。

第一に、近畿の大手青果店やハチ高原の民宿など、新たな販路を開拓中である。トマト以外の野菜（キャベツ）にも買取販売を試験的に実施中である。

第二に、販路開拓状況を見ながら、農家への作物提案を行う予定である。

第三に、SNSを活用して農場のPRを行い、ネット販売を拡大することになっている。

第四に、農場の作物のブランド化を図る。

以上のように、農場事業は始まって二年目に入ったところであり、当然のことではあるが経営的に安定しているわけではない。しかし、かなり大きなタンカーがゆっくりにだが、しっかりと動き出したような印象を強く抱いた。農場訪問時に事務所に隣接する圃場で若い男性が数人、楽しそうに大型機械作業を行っている風景に出くわしたが、クボタ本社の社員研修で来ていた青年たちであった。単純に農場の採算だけでは評価できない事業に乗りに出している農場である。今後の動向を見守りたい。

（注）1.クボタファーム等の全体的な情報は（株）クボタのホームページから得られた2017年のレポートを始めとする多くの資料に基づいている。

2.クボタ e ファームやぶに関してはK農場長が用意して下さった「視察資料」や会社のパンフレットなどに依拠している。

兵庫ナカバヤシ（株） ―製本企業の農業参入によるにんにく栽培―

東京大学大学院経済学研究科 矢坂 雅充

1 はじめに

兵庫ナカバヤシ（株）の農業参入は、国家戦略特区の特例による企業の農地取得の初めての事例として広く知られるようになった。「規制緩和で企業による農地の保有が九月から認められ、事務用品大手のナカバヤシが年内にも、兵庫県養父市の農地の購入を計画していることがわかった。企業の農地購入としては初めての案件になる。」^{〔注〕}といった記事が出ている。ナカバヤシ（株）はアルバムのメーカーとして知名度が高く、メディアの注目度も高かった。

兵庫ナカバヤシ（株）は二〇一五年に養父市内の関宮工場内に設置した完全人工光型の植物工場でリーフレタスなどの野菜生産・出荷を開始していた。さらに同年秋

に借入農地にニンニクの植え付けを始め、その後、国家戦略特区事業を活用して三〇アールあまりの農地を取得したことが、多くのメディアで報道されることとなった。

以下では、地域の農業生産者と特例農業法人を設立するという手法をとらず、企業として農地取得も行い、にんにくの産地化に取り組んでいる兵庫ナカバヤシ（株）の農業事業について検討してみたい。

2 ニンニク栽培事業の経緯と現状

(1) 農業参入の目的

兵庫ナカバヤシ（株）が本格的にニンニク栽培に参入したのは、本業である製本事業の維持・継承をするためであった。そこでまず、その製本事業について簡単にみ

ておくことにしよう。

①製本事業の特徴

兵庫ナカバヤシ(株)はナカバヤシ(株)一〇〇%出資の子会社で、製本事業専門の企業である。もともとナカバヤシ(株)は製本事業で創業した会社である。一九二三年に中林安右衛門が大阪市で雑誌合本・図書修復の中林製本所を開業し、一九七三年兵庫県養父郡大屋町(現在の養父市大屋町)に製本専用工場を設置した。二〇〇八年には組織再編で兵庫ナカバヤシ(株)となり、従業員約一七〇名を抱える養父市の有力企業として位置づけられている。

兵庫ナカバヤシ(株)の製本事業は、出版された本・雑誌の製本・修復などの諸(もろ)製本といわれる特殊な製本である。中心となるのは図書館などが所蔵する雑誌・論文を一冊にまとめる合冊製本事業で、全国の大学の約八割や国立国会図書館から受注している。こうした図書館の雑誌の製本が事業の八〇〜九〇%を占めており、和装本や洋装本の修理・修復作業も行っている。長い間の経験によって培われてきた専門的な技能をもつ社員が、多くの工程ごとに張り付いて作業に当たっており、職人集団の工場といった様相を呈している(注2)。

②製本事業の社会的責務

雑誌などの合冊製本事業は、学校が夏季休暇中の七、

九月と年度末の一〜三月に集中する。それ以外の期間である四〜六月、一〇〜一二月の受注はきわめて少ない。

さらに図書館の統合や雑誌のデジタル化などで、紙媒体の雑誌の合本製本受注量はピーク時の三分の一ほどになっており、この二〇年間で半減している。事業量の減少とともに従業員数も減らされてきたが、特定の時期に集中し、しかも職人技ともいえる手仕事を支える製本事業の合理化は容易ではなく、事業の採算性は悪化していた。

それでも国内での製本事業シェアがきわめて高いだけに、この事業を継続することが社会的責務であると認識されている。「諸製本」は人の手を介して継承されていく「匠の仕事」。(中略)文献という形で知識を未来に残す仕事なので、儲からないからといってやめるわけにいかない。(注3)。そこで製本事業の閑散期対策、雇用維持対策として、農業への参入が検討された。農業は製本事業の継承を支えるための副業部門として位置づけられたのである。

(2) にんにく栽培の概要

①にんにく栽培事業の導入

兵庫ナカバヤシ(株)が農業に参入したのは養父市の閑宮分工場内に設置した植物工場でのリーフレタス栽培

が最初であった。恵まれた水資源を活用して、周年の安定的な雇用を創出することなどが期待され、二〇一五年春に操業を開始している。

さらに同年、新たな農業事業としてにんにく栽培が導入された。にんにくの植え付けは一〇月頃で、種子消毒、畝立て、マルチ掛け、植え付け・土掛けといった作業、収穫は翌年の六月頃で、葉・茎のカット、マルチはぎ、掘り出し・土落とし作業が行われる。にんにく栽培の農繁期は土づくり(堆肥投入・耕耘)から植え付けにいたる九〜一月と、収穫から調整(茎切り、根切り)・乾燥までの五〜七月であり、いずれも製本の受注量が少ない時期であることがわかる。にんにく栽培は中山間地域にある養父市の気候条件に合っており、さらに農繁期が製本事業の閑散期に集中し、工場操業の季節的な変動をならし、周年での安定的な雇用に寄与する副業部門として位置づけられたのである。

こうして二〇一五年秋、兵庫ナカバヤシ(株)は、すでに二〇一二年から養父市と連携して「にんにく産地化プロジェクト」に取り組んでいたヤンマーグループの企業からの支援を受けて、にんにく栽培を開始した。具体的には「ヤンマーファームやぶ農場」でにんにく栽培に取り組んでいた(株)ヤンマーアグリイノベーションが、兵庫ナカバヤシ(株)のにんにく栽培の現場で支援に当

たった(注4)。(株)ヤンマーアグリイノベーションは「機械や肥料など必要なものは全部提案して、土づくりのところから一つひとつ手順を説明しつつ、一緒に作業しながらノウハウを身につけてもらった。二、三ヶ月に一度のペースで次に控えている作業に関する勉強会を開き、不安を取り除いていった。」という。「特に生育期間中の病気には神経を使う。水はけが悪いと根腐れを起こしやすくなるので、葉っぱの状態を注意深く見ながら、必要に応じて防除剤を施す。」(注5)というように、湿害対策を中心に基本的な栽培技術を現場で逐次指導している。土壌診断と土づくりのアドバイスはグループ企業のヤンマーアグリジャパン(株)が担当しており、ヤンマーグループのなかで培われてきた農業生産に関するノウハウが活用されて、兵庫ナカバヤシ(株)のにんにく栽培事業はスタートした。

②「にんにく産地化プロジェクト」の拠点農場

ごく短期間に兵庫ナカバヤシ(株)は養父市の「にんにく産地化プロジェクト」の拠点農場となっている。にんにく栽培に本格的に参入した二〇一五年に〇・七haの耕作放棄地の開墾を手がけ、二〇一六年には多雨のために計画を下回ったものの作付面積は三haになった。さらに一七年春に収穫したにんにくの出荷量をごく少量に抑え、多くのにんにくを翌年植え付け用の種子として確保

し、同年秋には一六年度の二倍以上に相当する七haの畑ににんにくを作付けする予定である。一八年には一〇haの栽培計画を立てており、にんにく農場を積極的に拡大しようとしていることがみてとれる。

にんにくは自社農場で生産されるものだけでなく、市内の農家からの買付集荷を行っている。二〇一七年に空き工場を購入して、貯蔵・乾燥施設を備えた夏梅にんにくセンターと、加工・出荷施設を整備した大屋にんにくセンターを稼働させており、今年度は乾燥にんにくだけでなく、生にんにくも買入れで出荷量の増大を図っている。貯蔵保冷施設で大量のにんにくを冷蔵保管して品質の維持や調整作業の平準化するとともに、にんにくブランド化に欠かせない周年出荷を実現している。また乾燥施設は生にんにくにカビが発生するのを防ぎ、加工施設ではにんにくの皮むきや真空パックなど作業が効率的に行われる(注6)。これらの調整作業を兵庫ナカバヤシ(株)のにんにくセンターが引き受けることで、高齢者農家ににんにく栽培への参入を促し、にんにく産地としての地歩を固めようとしている。

にんにく栽培・集荷の拡大とともに円滑な販売を実現することが、ブランド化の課題である。にんにくの販売先は青果卸に加えて、大阪いずみ生協や神戸ビーフステークレストラン「カワムラ」といった国産食材を志向す

る生協や高級レストランなどであり、リーズナブルな価格の「養父産」のにんにくであることが訴求される。兵庫ナカバヤシ(株)は養父市の高低差を利用して寒地系と暖地系の品種を栽培しており、しっかりとした辛みがある暖地系品種の金郷純白は「やぶひこ」、糖度が凝縮されたバランスのよい辛みの寒地系品種のホワイト六片は「やぶひめ」というブランド名で販売されている。黒にんにくやにんにくフライといった加工品も商品化され、ラインアップを広げている。にんにく産地としての評価が高まれば、販売単価の上昇とともに市内の農家からのにんにく買入価格の引き上げも可能になり、養父市のにんにく栽培農家にも利益をもたらし、養父市の農業を支えていくことができる。

そのためにはにんにくの品質の安定化とレベルアップが不可欠であり、にんにく栽培技術に関わっているヤンマーグループとの二人三脚が続くことになる。〔兵庫ナカバヤシ(株)は〕種子の安定供給と高価な機械が必要な乾燥工程を担い、ヤンマーさんは農機具の提供や栽培のノウハウの公開、そして販路の確保。そうやって農家の負担を減らし、良い作物をつくることだけに専念してもらおう。得意なことを役割分担しつつ、一丸となって地域を盛り上げていきたい。〔注7〕というわけである(注8)。

兵庫ナカバヤシ(株)は二〇一九年には売上額一億円を目指し、にんにくブランド化の到達目標として位置づけている。農地や施設導入のために要した多額の投資が大きな成果となって返ってくれば、「にんにく産地化プロジェクト」の成功の目処が立ったといえそうだ。

③ 国家戦略特区による農地取得

兵庫ナカバヤシ(株)は養父市の国家戦略特区にもとづいて、二〇一六年一月二八日に〇・三一ha(二〇一七年三月現在)の農地を取得している。全作付面積は四・二一haなので、取得農地は七パーセントあまりということになる。大半の経営耕地は賃貸借(〇・五七ha)と使用貸借(三・三三ha)による借地で、市内の農家からの農地借入の申し出が多く、使用貸借による無償での借地が主体となっている(注9)。過半の圃場は不作付地・耕作放棄地であったうえにいくつもの地区に分散しており、作業効率は必ずしもよくないが、農家の意向を尊重して借入に応じてきた。

すでにみたように兵庫ナカバヤシ(株)は国家戦略特区を契機としてにんにく栽培を始めたわけではなく、農地取得を目標としてにんにく栽培に本格的に取り組むようになったのでもない。耕作放棄地を取得し開墾することが、地域に対する農業への取り組みの本気度を示すと考え、購入に至ったという。農地の購入価格も地域の相

場価格であり、周辺の農地を買い増していく可能性はあるものの、積極的に農地を買い集めているわけではない。企業といえども地域農業の担い手の一員として農地を保全し受け継いでいこうとしていること、そしてにんにく栽培事業が確かな長期展望のもとで進められていることを理解してもらうための取り組みだったのである。

3 にんにく栽培事業の評価と課題

現状ではまだにんにくの本格的な出荷に至っていないので、兵庫ナカバヤシ(株)のにんにく栽培事業を評価するのは時期尚早である。そこで暫定的な指摘にとどめるが、事業の評価と課題を整理しておきたい。

① 荒地の活用

すでにふれたように、兵庫ナカバヤシ(株)の借入農地や購入農地の過半は不作付地や耕作放棄地であった。耕作放棄が急速に進んでいる中山間地域で、荒地地を含めて一〇haもの農地で新たににんにく栽培を行う意義は大きい。養父市能座地区で農地を再生し、酒造好適米を生産している(株)Amnankが集落の農業を支えているように、兵庫ナカバヤシ(株)のにんにく栽培も農地再生の原動力として期待されているにちがいない(注10)。

ただし、兵庫ナカバヤシ(株)のにんにく畑は、兵庫

工場が立地する笠谷地区からおよそ四キロメートルの範囲に分散している。特定の集落で地域住民と連携して農業に参入したのではなく、いくつもの地区の農家の申し出を受けて圃場を広げてきた。今後はにんにく栽培の効率化を図るために、農地を集約して拠点圃場化していくことが求められている。農地の条件を問わず耕地面積の拡大を目指してきたにんにく栽培事業の関心は、各地区のにんにく生産農家と連携しながら、作業効率がよく生産性が高い圃場への集約再編へと移っていくにちがいない。それはにんにく栽培事業が草創期から安定期に移行する過程で避けて通れない課題であるといえよう。

② にんにくの産地化

兵庫ナカバヤシ(株)のにんにく産地化プロジェクトは、栽培技術の指導はヤンマーグループ、栽培・出荷作業と販売は兵庫ナカバヤシ(株)という役割分担にもとづいた企業の農業参入モデルとして評価することができ、当初は販路開拓もヤンマーグループが担っており、こうしたビジネスモデルが確立すれば、農業に参入する企業は農業生産に専念すればよく、農業参入リスクは大幅に軽減される。役割分担の要点を整理すれば、次のようになる。一つは、栽培ノウハウの指導。栽培条件が異なる圃場条件を考慮しながら、できるだけ具体的な栽培マニュアルを作成して、農産物の栽培技術を基礎から

指導できるノウハウである。二つは、農産物栽培に取り組む投資と意欲。新たな事業分野である農業生産に必要な農地、人、機械・施設を確保し、栽培マニュアルや栽培技術指導を遵守して圃場での作業に当たることである。三つは、農産物の販路確保。栽培する農産物に求められているニーズを的確に把握し、販売戦略を構築し販路を着実に確保するノウハウである。

このビジネスモデルの成否は、ヤンマーグループとの連携の取れた役割分担を基礎にした農業参入から、兵庫ナカバヤシ(株)がヤンマーグループの支援を必要とせず、自立した農業企業へと成長していくかどうか、こうした自立化の過程が円滑に進むかどうかに関わっているといえよう。兵庫ナカバヤシ(株)が独自に取り組むようになったにんにく販売活動、年々の栽培経験をふまえて自ら課題を解決し高度化を図っていく栽培技術力のここからの展開が注目される。

③ 雇用確保のための農業ビジネス

製本業を本業とする兵庫ナカバヤシ(株)は、製本事業の繁閑を埋め合わせるにんにく栽培によって、本業に携わる従業員の雇用を維持し安定化させようとしている。それは建設業の農業参入と類似した「企業の複合経営」の試みであると評価することもできよう。事業量に顕著な季節性が認められる業態では、同じく作業に季節

的な変動がある農業との複合経営によって、安定的な事業運営、雇用の確保が可能になる。むろんそのためには、従業員が農業と本業の両方に習熟する多能工化を促す必要があり、農業に熱意を持って携わる人材の確保も欠かれない。従業員が農業事業を片手間の副業とみなしているのは、天候などによって臨機応変の対応が求められ、ときには体力的にも負担の重い農作業をやり遂げることは難しいだろう。

農業生産に関わることを希望していた地元の但馬農業高校を卒業して兵庫ナカバヤシ(株)に採用された新入社員の女性が、にんにく畑で「高校で取った耕作車両用の免許資格を生かし、収穫用トラクターを運転するなど即戦力として活躍している」(注1)という。経験豊かな製本職人である社員には、農作業に熱心に取り組む頼りになる新入社員の奮闘は大きな刺激になったにちがいない。

にんにく栽培は副業部門ではありながら、これからも農業への本気度が問われ続けることになる。

4 おわりに

農地取得は国家戦略特区事業で農地を取得した企業として兵庫ナカバヤシ(株)は広く注目されるようになった。とはいえ、養父市のにんにくプロジェクトを進めて

いくうえで、農地取得それ自体は不可欠なものとはいえない。農地取得に踏み切ったのは、長い間、地元で活動してきた企業としての地域貢献への責任感からであったかもしれない。参入した農業においても、将来にわたって長い間、地域社会に貢献していく責務を負っていると認識されている。法人といえども、地域社会とのさまざまな関わりが積み重ねられており、地域社会の構成員であると認識されているのだろう。また雇用を守るためににんにく栽培事業に参入するという会社の判断は、社員の人社に対する帰属意識をいっそう高めたにちがいない。

メディアは兵庫ナカバヤシ(株)の農業参入の背景を正確に伝えているのだろうか。雇用を守り地域社会に貢献するための農業参入は、いつの間にか企業の農地取得の合理性を示す事例にすり替えられて紹介され、養父市の実態から乖離して一人歩きしていることがある。

国家戦略特区事業による企業の農地取得は社会実験の一つであり、その全国展開への可能性を確かめる事業とされる。しかし、養父市の中山間地域農業が直面している困難に思いを巡らし、地域農業存亡の危機感を理解しようとしなければ、「養父市は何も失うものはない。だから養父市は挑戦し続ける。」という養父市の強いメッセージの真意は伝わらないだろう。国家戦略特区事業に

次々と事業提案を行ってきた養父市の姿勢は、養父市と同様の問題にうちひしがれている地域への呼びかけであることがわかる。その呼びかけは国家戦略特区事業の全国画一的な展開を求める主張にはなじまないことを心に留め置かなければならない。

(注1) 「朝日新聞デジタル」二〇一六年九月二九日

(注2) 和装本や一枚もの資料の修理・修復では、虫損などで破損した資料を裏面から全面に和紙をあて、補修する「裏打ち」、資料の欠損部のみを補修する「すきはめ」が行われる。洋装本では、表紙をとりかえて元の背に似たように背文字を箔押しする「改装製本」、背表紙部分を終始して元の背を張り直す「貼外(はりげ)」などが施される。

(注3) 「やぶの人 #15小谷英輔さん」『YABUIRO

web』(<http://yaburo.jp/?p=2242>) より引用。

(注4) ヤンマーアグリノベーション(株)は農産物の生産から加工・販売にいたる革新をつうじて儲かる農業のビジネスモデルを構築するために、ヤンマー(株)の子会社として設立された。二〇一〇年に広島県世羅町の耕作放棄地に設置した「ヤンマーファーム広島第一農場」で、新規就農希望者を支援するための大規模野菜経営実証事業に取り組み、次いで

(注5)

養父市の広瀬栄市長の要請を受けて、耕作放棄地の再生や水田転作などにより、中山間地域の農業活性化のために「ヤンマーファームやぶ農場」を設置した。さらに生産したにんにくは「やぶ医者」にんにく」というブランドで販売し、国産にんにくの産地化を図るといふプロジェクトを立ち上げた。なお、二〇一五年四月に「ヤンマーファームやぶ農場」は養父市の農業生産者とともに特例農業法人「(株)やぶさん」に移行した。(株)やぶさんの共同圃場は二一・四アールで、構成員の農地を合わせて一五年に六三アール、一六年に八〇アールの農地(二〇一七年三月現在)でにんにくを栽培している。「なぜヤンマーがにんにく栽培? ブランドにんにく産地化支援によりみえてきたヤンマーの目指す「儲かる農業」とは?」『Y MEDIA』、二〇一六年一月二日 (https://www.yanmar.com/jp/about/ymedia/article/yabugaric_1.html) 「ヤンマーアグリノベーション株式会社取締役橋本康治さん」『farmbiz. m + b i z』、二〇一五年二月二日 (<https://farmbiz.jp/interview/yannarmr-hashimoto/>) を参照。

「おいしさもお墨付き」農業と地域の未来を耕す、ヤンマーのブランドにんにく生産現場ルポ」『Y MEDIA』、二〇一六年一月一〇日 (<https://>

www.yanmar.com/jp/about/ymedia/article/yabugaride_2.html)を参照。

(注6) 収穫されたにんにくの三〇～五〇パーセントは秀品として出荷できないいわゆるB品であるという。わずかな傷があっても秀品とはならず、販売単価は低くなってしまふ。そこで秀品とはならなかったにんにくを高温熟成して黒にんにくに加工したり、にんにくピュール、スライス、パウダー、フライなどに加工して外食企業や食品加工メーカーに販売して付加価値を付ける。それは販売単価を引き上げるだけでなく、雇用の確保、地域活性化につながる「儲かる農業」のビジネスモデルとして位置づけられている。『Y MEDIA』(二〇一六年一月二日)参照。

(注7) 前掲「やぶの人 #15小谷英輔さん」『YABUI RO web』より引用。

(注8) 兵庫ナカバヤシ(株)は当初、にんにく販売についてもヤンマーグループから支援を受けていたが、現在はのちにみるように独自のブランド名で販路開拓に取り組んでいる。

(注9) 二〇一七年八月現在の経営耕地面積は約七・五haで、借地七・〇ha、所有地約〇・五haである。

(注10) 詳しくは秋山満「土地利用型農外企業参入と中山間

地農地利用再生の取組み－能座地区・建築関連企業(株) Amnakの参入事例」『農村と都市をむすぶ』六七一一一、二〇一七年十一月を参照されたい。
(注11) 「神戸新聞NEXT」(二〇一七年六月六日)より引用。

地域資源と地域人材の活用

―歴史的建築物の宿泊施設利用とシルバー人材センターの活動―

神山 安雄

1 歴史的建築物の宿泊施設利用

養父市大屋町大杉地区では、一般社団法人ノオト（兵庫県篠山市）が、歴史的な建築物である木造三階建て養蚕住宅群を利用して宿泊施設とレストランを運営し、集落の景観を維持しながら観光資源として活用している。

ここでの国家戦略特区の特例は、「歴史的建築物に係る旅館業法施行令の特例」である。歴史的風致を形成している伝統的な建築物群で価値の高いものを構成している建築物に人を宿泊させる事業において、玄関帳場の設置を緩和するというもの。具体的には、木造三階建ての養蚕住宅群で、玄関帳場（フロント）を設置せず（代替機能により）、宿泊施設（旅館）を営業するものである。

あわせて、同施設で、地域産品を提供できるレストラン

を設置している。

（一社）ノオトは、篠山市出資法人の再編合理化にもなつて二〇〇九年に設立された。地域社会づくりの源泉が農村に残る「地域コミュニティ」と考え、人々の日々の暮らしを書き留める（ノートする）ことで、土地の歴史と文化を受け取り、未来につなぐ―「日本人が捨ててきたものを拾い集め、再生する企業」である（ノオトHP）としている。具体的には、篠山市などで空き家活用事業（古民家の宿、レストランなどの運営）、人材育成、コンサルティング業務などを行っている。

その「一般社団法人」が、国家戦略特区内の地域（大屋大杉地区）に参入したかたちである。古民家の宿「大屋大杉」を中心に、かつての養蚕地帯の木造三階建て住宅群などの歴史的な風致・景観を再生している。

(写真 1)



農家民宿「大屋大杉」の宿泊施設として利用されている空き家であった木造三階建て養蚕住宅

(写真 2)



「大屋大杉」のレストランも空き家利用

2 シルバー人材センターの活動

シルバー人材センターの農業部門

公益社団法人「兵庫県シルバー人材センター」は、高齢者の就業機会を提供するための、六〇歳以上を会員とする組織である（会員数約四五〇人）。

二〇一〇年に公益社団法人となったが、二〇一一年から農家が守り切れない農地を借入れて、農業に取り組んだ。

借入れ農地は、大屋町加保地区の棚田が中心で、合計二八六 a（うち田二一一 a、畑七五 a）である（表）。

農業のメインは、棚田での有機栽培米「温石米」（商標登録済み）の生産・販売である。加保地区は蛇紋岩地帯で、マグネシウムやカリウム、ニッケルなどを多く含む土壌で、水もまた同様の微量ミネラルを含んでいる。蛇紋岩質土壌では、甘みと粘りが強く光沢がありふっくらと大きめの粒のおいしい米ができるとされている。養父市に多いその「蛇紋岩米」は、兵庫県指定のブランド米であり、「温石米」は蛇紋岩質土壌での有機栽培米で、蛇紋岩米の一種である。「温石米」は、大阪の料亭などに業務用米として販売されている。

畑では、ニンジンなどの野菜を栽培し、宝塚給食センターなどに販売している。

(表) 養父市シルバー人材センターの営農等の状況

	面積 a	営農形態	
		作目	営農状況
耕作地(借入れ農地)・計 うち 田 畑	286	水稲、野菜	出役会員による共同耕作
	211	水稲	有機栽培米「温石米」の生産・販売
	75	ニンジン等	給食センター向け等の野菜生産・販売
柵田オーナー制	43	水稲	柵田オーナー制の運営

資料：聞き取りにより作成

シルバー人材センターは、そのほか田四三aで柵田オーナー制を運営している。柵田オーナー制は、養父市一〇〇%出資の地域公共会社「やぶパートナーズ(株)」が手掛けたもので、シルバー人材センターもその一翼を担っている(後述)。

シルバー人材センターの農業部門は、売上高が六六四万円。設備投資は一切していないが、支出の方が上まわり、赤字三〇万円を組織の自己財源で穴埋めしている。

派遣業務
シルバー人材センターの

のもうひとつの仕事が、派遣業務である。国家戦略特区事業で農業参入し

た(株)ボタエファームやぶに地元雇用の就業者を派遣している。また、特区事業と直接の関係はないが、野菜集出荷センターに就業者を派遣している。

国家戦略特区事業に関係する事項が、農業参入企業などへの就業者の派遣である。高年齢者の派遣業務について、「高年齢者等の雇用の安定等に関する法律の特例」が国家戦略特区事業として特区法に盛りこまれた。同法では、高年齢者の派遣は就業時間の上限を週二〇時間としているが、これを週四〇時間に上限を引き上げる特例である。

しかし、シルバー人材センターの谷垣事務局長は、高年齢者の派遣労働における就業時間の週四〇時間への引上げの特例措置の適用については、実際には多くないという。シルバー人材センターの業務は、派遣よりも請負が多いためである。畦畔管理(草刈りなど)・水管理や冬期の除雪作業などは請負方式で行われているという。

かかえている問題
会員数は約四五〇人であるが、実就業者数は一〇九人、二一〇四人日。出役に応じて配分金を合計一二二〇〇万円ほど支払っている。

この数字にみられるように、シルバー人材センターのかかえている問題は、会員が世代交代期にあり(高年齢者のさらなる「高齢化」、農業が苦手の人が増えて就業

(写真3)



大屋町加保地区の棚田は蛇紋岩土壌。有機栽培米「温石米」の生産園場

者数が横ばい状態にあることである。

3 若干の問題提起

養父市が国家戦略特区に指定されるまでに至る、これまでの地域活性化・地域振興方策をみることによって、若干の問題提起をしておきたい。

(1) 地域特産品の開発

第一の大きな問題は、地域資源の掘り起こしにかかわる問題である。

地域資源の掘り起こしにかかわる一つ目の問題は、水田一二〇〇haの利用にかかわる問題である。

養父市農業再生協議会の水田フル活用ビジョンは、水田一二〇〇haについて、産地交付金を活用しながら、作物生産の維持、拡大を図るとしている。

主食用米については、高付加価値米の振興として、コウノトリ米（無農薬無化学肥料栽培）、つちのかおり米（減農薬減化学肥料栽培）の推進や、蛇紋岩米などのブランド米を育成するとしている。非主食用米については、飼料用米・稲WCS・米粉用米は取組みが難しく、麦・白大豆は不適地であり、黒大豆も生産者の高齢化により面積拡大が難しい。野菜は、家庭菜園的生産が多いが、直売所利用による野菜出荷に可能性がある。しかし、結論としては、朝倉山椒の振興と加工米により現状の不

作付け地(約九三ha)の増加を抑制するとしている。

JAたじまは、養父市および隣接する豊岡市などを含む但馬地方を範囲としている。豊岡市では、コウノトリの繁殖・野生復帰への取り組みを進め、「コウノトリ育苗農法」を普及させてきた。この農法は、おいしい米と多様な生きものを育み、コウノトリも住める豊かな文化、地域、環境づくりを目指すための農法。具体的には、冬期湛水(冬みず田んぼ)、田植え一か月前の早期湛水、温湯種子消毒、中苗での田植え、無農薬無化学肥料による深水管理、一か月程度の中干し延期などを実践し、多様な生きものを育み、コウノトリの生育環境を守るものである。JAたじまは、豊岡市だけでなく但馬地方全体でコウノトリ米に取り組んでいる。また、養父市の八木川流域は蛇紋岩地帯であり、前述のように蛇紋岩土壌が微量ミネラルを含むため、「蛇紋岩米」としてブランド化してきた。

以上のように、主食用米では、コウノトリ米や蛇紋岩米などの高付加価値米の栽培を推進してきた。あわせて、不作付け田解消のために、特産品「朝倉山椒」の生産・加工が推進されてきた。朝倉山椒の特産化の代表的な事例が、畑地区の取り組みである。畑地区は二〇一六年現在、五五世帯、人口一六六人、六五歳以上高齢化率四六・四％である。朝倉山椒は、その畑地区の有志数名

による共同出荷が一九八〇年から始まり、八二年には地区全戸による畑特産物生産出荷組合が結成された。八四年には廃校舎を利用した農産加工所がつくられた。朝倉山椒は枯れやすく、産地化が難しかったが、二〇〇九年に枯れにくい品種が開発され、栽培面積が増えていった。他方で、加工品の開発が進んだ。従来からの山椒の佃煮に加え、イタリアンソース「山椒ジェノベーゼ」や山椒味噌(赤みそ・白みそ)が開発された。これら加工品は、養父市が全額出資する地域公共会社「やぶパートナーズ(株)」(後述)により輸出も試みられた。こうした畑特産物生産出荷組合の取り組みは、「集落ビジネス」として「ディスカバー農山漁村(むら)の宝」(第三回)に選定された。

もうひとつの地域特産品は、「おおや高原有機野菜部会」の「JAたじまコープこうべ」協同組合間提携による有機野菜の産直や農産物直売所等へ出荷されている水田利用の野菜である。

以上のように、地域資源の掘り起こしにかかわる一つ目の問題は、高付加価値の主食用米や朝倉山椒、有機野菜など地域の特産作物が限られていることであった。

国家戦略特区の農業参入企業は、ニンニクや花きの栽培、野菜の水耕栽培の導入、6次産業化など、地域特産品の拡大という効果をあげている。地域特産品の拡大・

多様化が農業参入企業内部にとどまるか、地域全体に拡大しうるかは、今後の課題として残されている。

(2) 特区制度の利用

養父市は、従来から構造改革特区制度を利用して地域活性化・地域振興を進めてきた。地域資源の掘り起こしにかかわる二つ目の問題は、構造改革特区制度・国家戦略特区制度という手法にかかわる問題である。

養父市(旧養父郡)における構造改革特区の第一号は、合併前の大屋町全域の「有機の里特区」(二〇〇四年三月認定)である。大屋町は、自然環境の保全と遊休農地・耕作放棄地の拡大防止のため、有機の里構想を樹立して、有機農業の実践、地産地消の取り組みを進めていた。

このため、特区制度により、農地取得後の農地の下限面積を一〇aに引き下げることで、小規模農家の規模拡大と非農家の農業参加を可能にしようとした。この農地の下限取得面積の引き下げは、一定の成果をあげた。

「養父市鳥獣被害防止特区」(二〇〇五年十一月認定)は、有害鳥獣の捕獲で狩猟免許をもたない従事者を容認するものであった。

「養父市どぶろく村特区」(二〇〇七年七月認定)は、養父市全域を対象に、新たなツーリズム産業を創出するため、農家民宿等における濁り酒の製造免許の要件緩和を行うものであった。

「養父市教育特区」(二〇一一年十一月認定)は、株式会社立の広域通信単位制高校を設置するものであった。

この「教育特区」は、学習カリキュラムに農林業体験学習を組み入れているとはいえ、従来の地域振興・地域活性化の取り組みの上に一定の規制緩和を行う特区制度の利用とは性格を異にするものであった。

「教育特区」の核心は、株式会社による高校の設置である。教育(学校)や医療(病院)は、経済効率を優先する「株式会社」形態での経営(資本主義的方法)がそぐわない。これに対し、新自由主義・市場原理主義は、学校や病院なども株式会社による経営によって経済効率を重視すべきと主張した。この「特区」の構想は、新自由主義的な発想を結果として体现している。

養父市は、従来の地域振興・地域活性化の取り組みの上に特区制度を利用する方式から、外部から企業を導入しての特区制度の利用へと転換していったのである。

(3) 養父市全額出資の地域公共会社の設立

地域資源の掘り起こしにかかわる三つ目の問題は、養父市が全額出資した地域公共会社「やぶパートナーズ(株)」の設立(二〇一三年五月)である。

やぶパートナーズ(株)は、朝倉山椒のイタリアンソース「山椒ジェノベーゼ」などの輸出促進を進めた。このこ

とは、前述した。

やぶパートナーズ(株)のそれ以上に大きな仕事は、棚田の活用である。

その一つは、棚田オーナー制の運営である。ここでの棚田オーナーは、企業であり、1a当たり四万八〇〇〇円を出資する。オーナー(企業)は、収穫された玄米四〇kgを受け取ることができる仕組みである。

もう一つは、休耕田復活事業である。不作付け田をやぶパートナーズが借り受け、やぶパートナーズが雇用した社員がこれを耕作する。社員は、稲作だけでなく、道の駅但馬薬座内でやぶパートナーズが経営するコンビニエンスストア(ローソン)でも働く。

休耕田の活用で、やぶパートナーズは、別宮棚田を対象に、養父市のカーボン・オフセット・クレジット(J-V E R)を二〇CO₂トン購入した。養父市の削減すべき二酸化炭素排出量をやぶパートナーズが別宮棚田の休耕田(不作付け田)の活用で二酸化炭素の同量を吸収することで相殺するというものである。やぶパートナーズは、別宮棚田米に1kg五円を付加して販売する仕組みである。(養父市HPなどによる)

やぶパートナーズ(株)は、オリックス農業(株)とJAたじま、地元農業者七名(うち一名は運輸会社社長)とともに、国家戦略特区の特例農業法人「やぶファーム(株)」を

二〇一五年六月に設立した(オリックス、プレスリリース二〇一五年七月九日)。廃校の遊休施設(体育館)で薬物野菜の水耕栽培により既に農業参入しているオリックス農業(株)が、養父市全額出資のやぶパートナーズ(株)と共同出資して特例農業法人を設立するのが「容易である」との判断であった(国家戦略特区諮問会議資料)。

養父市全額出資のやぶパートナーズ(株)の設立は、地域資源の掘り起こしというよりは、外部からの企業・資金の導入の糸口となったともいえる。

(4) 地元雇用にかかわる問題

第二の大きな問題は、農業参入企業と地元雇用にかかわる問題である。

地域人材の活用という面では、地元農業者が構成員として参画している「特例農業法人」は、地元農業者・住民の就業の場を確保する効果をもたらしている。とくにAmn akの事例では、地域の農会長(農事実行組合長)など地元農業者が事実上、共同経営者のな立場で参画している。しかし、シルバー人材センターの場合、農業参入企業との関係は参入企業との雇用⇨被雇用の関係にとどまっている。地元雇用・地元就業の拡大という場合、そこに吟味すべき点がある。地域全体の発展につながる地元雇用・就業の拡大とは何かが問われている。

中山間地域にみる新規就農とその対策…成果と課題 — おおや高原有機野菜部会、田舎暮らし倶楽部を事例に —

早稲田大学政経学院名誉教授

堀口健治

1 新規就農受け入れを進める養父市の姿勢

企業の受入れに集中しているように見える国家戦略特区、これを推進する市の動きとは別に、もともと養父市には新規就農に取り組む動きが見られた。受け入れる側、また養父市に就農の可能性がないかを調べる新規就農希望者など、今もその動きは見られるのである。この動きを見ながら、課題は何か、考えてみたい。

2 おおや高原有機野菜部会・その実績と課題

— ハウス栽培や売り先の仕組みが出来上がっているグループによる新規就農者受け入れ事例 —

その一つとして新規就農者を多く受け入れ、彼らのお

かげで生産を拡大・安定化させてきた野菜部会を紹介しよう。そしてさらに受け入れるべく、内外に募集を発信している。非常に分かりやすい発信であることがわかる。が、課題含みの新規就農者の募集であることも説明しておきたい。

① 旧大屋町おおや野菜団地内の農地、ビニールハウス、農機具等の購入による就農

南但地域農業後継者育成対策協議会がサイトや印刷物で発信する「新規就農者募集!!」のチラシはわかりやすい。「おおや高原で、一緒に有機農業をしませんか」と呼びかけ、募集人員一名・募集時期随時で受け付け、書類審査を経て面接を行い決定するという。農業経験がなくても野菜部会の仲間が応援・指導をするとし、最初は農協出荷だが、有機JAS認証取得後はJAたじまを通

じ、全量、コープこうべに出荷できるとして、販売先の心配も要らないとしている。

この「おおや高原有機野菜部会」は、現在九戸で組織され、その内五戸は新規就農者である。標高約六〇〇mの高原で約三〇〇棟の雨除けハウスにより軟弱野菜の有機栽培を行っており、出荷は施設を使った共同選果で、有機作物は全量、コープこうべに出荷している。

定期的な定例会による出荷調整、栽培技術の情報交換、新規就農希望者や研修者を積極的に受け入れており、新規に加わった部会員も安心して栽培に取り組んでいる。この仕組みは、新規就農者には大変ありがたいものだと言えよう。

これらの成果として、二〇〇〇年に天皇杯、二〇〇七年には農林水産大臣賞を受けている。

そしてパンフには具体的な募集条件が七項目示されている。

- ・ おおや高原の産地特性（有機JAS認証取得等）を理解し、部会に入会し、規約および取り決め事項を遵守する。
- ・ JAたじまの正組合員になること。
- ・ 農産物は有機JAS認証後、JAたじまを通じ、全量、コープこうべに出荷する。

- ・ 出荷にあたり、有機JAS認証取得やコープこうべの規約を理解し遵守すること。

- ・ 概ね五五歳以下のもので、配偶者又は家族（親子等）を有すること。

- ・ 就農決定後、速やかに養父市に定住し、地域に溶け込めるものであること。

- ・ 農地・農機具等の取得（一〇〇〇万円弱程度）が可能なこと。

なお資金確保には青年等就農資金（新規就農者用に特化した日本政策金融公庫の融資・無利子・無担保・返済据え置きが最長五年間・それを含め一二年の返済期間）が使えたと書類には書いてあるが、しかし農地購入には使えない。農地購入のためには、新規就農者だと経営体育成強化資金が融資八〇％なので使いやすいた言えよう。他に、県独自の資金として「美しい村づくり資金」が限度一〇〇万円、融資八〇％である。

昭和五三年から始まり一〇年で完成した旧大屋町の県農地開発事業四八・六haの開墾地、この利用はこの部会のようにハウスによる利用があり、また畜産的利用もある。なお一〇〇〇万円に含まれる一〇a当たり一〇〇万円の農地評価は高い印象かも知れない。

今回募集対象になっているこの農地は、おおや高原有

機野菜部会の会員であった方が耕作しておられたが、家族の病気もあり、部会を脱退されてそれ以降は可能な範囲でハウス農業を続けておられたようである。しかしこれ以上は無理ということで今回手放すことになり、その農地と施設を新たな人に譲ることになったのである。現在、募集中である。

その農地は七三・五㎡（四筆）あり、これが一千万円の中の主要な部分であり、一〇a当たり一〇〇万円の計算で七二〇万円相当と計算されているようである。これ以外に、購入農地の上に立つビニールハウス一九棟（ハウス面積で三〇七・五㎡）、そして中古の農機具としてトラクター（二五馬力）、播種機、堆肥舎、予冷库、作業小屋等の機械や施設、これらの譲渡すべてが一千万円の中に含まれている。一千万円は買い手にとっては一種の着業資金であり、独立の一つの経営体としてまとめて取得できるという意味では、大変有利なもののように見えるのである。

写真1は既存の経営者のビニールハウスだが、左手に見えるのがかんがい用の蛇口である。水は開墾時に山の上に配水池を造成し、パイプライン（暗渠）にて各ほ場へ供給されハウスに引き入れられているのである。

この一千万円の購入は、一種の「居抜き」の形で離農した一大家族分の経営の譲渡であり、新規に農地を取得し

・施設を建て・水を手当てることを考えると、大変便利な形での農業参入である。多くの参入希望者はこうした形の譲渡を期待しており、すぐに収入が期待できるのは本当にありがたい。しかも部会に入会でき、共販に加わることで売り先も期待できる。

また希望者への支援として、市の「やぶ暮らし」住宅支援制度等の活用を勧め、また青年就農給付金（今は、次世代人材育成投資事業の名称）の給付金（一人だとな一五〇万円、夫婦ならその一・五倍）が受けられるように応援するとしている。

なお新規就農者向けパンフには、有機JAS取得に最長三年を要する場合があります。それまでは会員と同様の出荷は不可能と明示されている。そしてその場合は、農協を通じての市場出荷ならざるを得ないとしている。また今回募集のハウスでは連作障害により夏期のホウレン草栽培が難しい可能性があると明記されている。今回譲渡されるハウスのいくつかは長年利用して来なかったもので、遊休地のようでありこれの手入れが必要なようである。このようにパンフには正直に書かれていて、情報を正確に就農者は取れるようになっていいるのはありがたい。

② 実際の所得と売り上げ目標
もっとも既存の生産者のハウス棟数は一生産者当り二

(写真1)



六棟から四二棟まで幅がある。取得した農地面積と農地の形状によるものである。施設は雨除けハウスで、防虫ネット等を用いて害虫の侵入をおさえたり、有機栽培を維持するために工夫している。化学肥料は使用せず、但馬牛の牛糞、ベースの堆肥、有機質肥料による「ふあふあ土」を目指した土づくりを行っている。もっとも近年の異常気象で、強風によるハウスの被害や雨水のハウス内への流入による被害が目立ち、今後を心配する声も部会内にはあるようだ。

なおコープこうべとの契約は、事前に計画を作り、それに沿って、毎週一〇日先の出荷量を決めている。ただし生産費をもとにした購入価格ではなく、市場価格を参考にした価格決定のようである。その点では有機栽培に特化しているこのグループの生産者にとって厳しい価格水準のように見える。

集出荷場は指定管理者制度でJ A たじまに運営を委託し、他方、すべての生産者はそれぞれ予冷庫を有し、共通の前の、個人生産者レベルでの品質管理もなされている。

なおハウスの利用の仕方は、個々でいうと、約三〇棟のハウスを順次播種し、一年間に五回転(五作)していることになる。なおこの内六一七割がホウレンソウ生産である。

発芽時は遮光率七〇％程度の遮光シートを利用した発芽を促進し、夏期（高温時）は白色の光合成に必要な光を通す遮光シートを用い、温度を下げつつ、生育環境を維持している。収穫時は、遮光率九〇％以上の遮光シートによりハウス内の温度を下げ、収穫時に縮れを防ぎ鮮度を維持している。ハウス内の高温対策も最近の異常気象の下で、課題になっているようである。

栽培を担うのは九戸だが、技術差もあり単収差も見られる。ハウス一棟（二七〇㎡）当たりの売上高だが、平均五〇〇〜六〇万円になるようである。

部会全体としていろいろな技術導入を図っており、連作障害対策に熱水土壤消毒（大量の熱水をチューブを用いて土中に注入）によるやり方や、カラシナの鋤込による連作障害防止、ホウレンソウの残根回収による連作障害防止対策も検討している。

だがそれでも生産量は、平成一一年をピークとして、その後は漸減が続いており、各種施設の老朽化、さらには収穫のためのパートタイマー確保に苦しんでいる。写真2はホウレンソウの収穫の様子を示すが、今は収穫に従事するパートタイマーの確保が難しく、この問題は生産に響くほどである。

生産がピークの平成一一年は年間出荷量が二〇〇トンだが、平成二五年はその半分の水準に落ちてきている。

生産を回復するため、ホウレンソウを主に過去五年平均の水準を一割アップして、年間一七千ケースの出荷を目指している。それが果たされるなら、十分な水準である農業所得四一〇万円以上が達成されるとしている。

現状は九戸で総売上高は九千万円、だから平均でいえば各家は一千万円の売り上げになる。ただし、雇用を入れて平均よりも規模の大きい人は売り上げはより大きいであろう。しかしパートタイマーを見つけたのが難しい。また今以上にハウスを増やす適地は無く、水の容量も限界のようである。

また年間で所得を考えると、ハウスがある地域は積雪が一メートルを超え、冬場は農業が不可能である。ために一二月末から三月末までの冬の期間の仕事の確保が重要になっている。

③ 担い手の年齢構成

年齢構成は、七〇歳代三人、六〇歳代五人、五〇歳代二人、四〇歳代で二人、計一二人である。九戸のうち三人は独身であり、六戸は家族持ちである。募集条件の中に家族持ちを入れているのは、独り身だと地域に溶け込みにくいことや借入れの際にも信頼が得られにくいからである。また家族持ちが農業への取り組みの姿勢が強いことへの評価のようでもある。

現在、構成するメンバーの中に他地域から参入した五

(写真2)



人の新規就農者がいる。地元の農家は四名であり、今では数の上では少数派になっている。それほどに積極的に他からの就農希望者を受け入れてきたことが分かる。

以下に新規就農者の様子を述べておこう。

最初が平成五年神戸市から四六歳で入った元会社員で現在家族数は五名である。

二番目は六年愛知県から三八歳で入った元会社員、家族は同じく五名である。

三番目は九年明石市から五四歳で入った元団体職員、家族は二名。

四番目は一四年、加古川市から四九歳で入った元会社員、家族は四名である。

最近が一六年、明石市から三一歳で入った元会社員、家族は二名である。

このように、この部会への新規就農者は他業種からの参入であり、かつ社会人経験者であることが特徴である。

彼らの雨除けハウスのそれぞれの面積（雨除けハウスの施設を整備した年）を見ると、最初の参入者は現在七四五二㎡（参入した六年が三五一〇㎡、その後少しずつ増加）、二番目の人は五六一九㎡（参入した七年が二〇四一㎡）、三番目の人は六三九〇㎡（参入した九年が五〇九四㎡と大きかった）、四番目は五五八五㎡（参入し

た一五年が三一〇五 m^2 、五番目は四一三一 m^2 （参入した一六年がその面積なのでその後の増加は無い）である。なお参入した年と最初のハウスの整備した年とは、同じ年の人と翌年整備した人との違いはあるようだ。

この新規参入の五人の平均のハウス面積は、五八二三 m^2 であり、全体の平均五六〇〇 m^2 （全体三〇〇棟、ハウス面積は五・六haなので、一棟平均面積が一八七 m^2 、一戸平均三〇棟を経営しているので五六〇〇 m^2 になる）よりもやや大きい。新規参入とはいえ、地元出身の農家に伍して、それらを上回る規模のハウスを経営している人も出ているようである。

だがそうした状況があるにもかかわらず未だ応募者はいないようである。これは、譲渡の農地・ハウスがすぐには使えないものも含まれ、これらが使えるようになったとしても、十分な利益になるか・・・そして何よりも一千万円の負担が大きい。購入したとしてもそのレベルの売買価格ではないことは皆知っている。

また水関係の施設の老朽化等もあり、今後、さらに増産傾向に持っていくには、連作障害を乗り越え、さらにパートタイマー等の確保という課題を乗り越えねばならぬだろう。

3 戦略特区と既存農業・新規就農

養父市には青年就農支援給付金の仕組みがある。独立して農業経営を開始するまでの青年就農希望者に対し、準備期間中（農水省の青年就農給付金受給開始まで）の所得を確保するための給付金を給付（月額一〇万円を最長一年間給付）する制度である。原則就農予定時に四五歳未満で独立・自営就農することが要件である。

だが、おおよ高原有機野菜部会のケースで一千万円の着業資金が応募する難点になっているとすれば、隣の豊岡市のような若手農家支援事業が有効なように見える。豊岡市は園芸用ハウス整備費助成として事業費の四分の三を上限三〇〇万円として支出している。新規就農者は、農業用機械等整備費助成である農業用機械等の導入費用の二分の一（これも上限三〇〇万円）のどちらかの助成を市から受けることが出来る。なおこの他の豊岡市の就農者支援のメニューは他にもあるようである。なお養父市にもハウスの助成があり、県の農業施設貸与事業もあり、これらを使った対応も検討されてよい。

なお国家戦略特区での農業への企業受入れが、個人の新規就農の農地手当てに影響していないか、個人が希望しても企業側に農地が行ってしまわないか、という議論に対しては、特にその点を指摘する就農者はいなかった。

むしろパートタイマーをはじめ、労働力が農業では不足し始め、収穫時に必要な臨時労働力の不足は甚だしい

ようである。農地の需給関係への影響以上に、労働力の地域内需給への影響が大きいのもかもしれない。

養父市に関心を示す新規就農希望者は、先ずは「田舎暮らし倶楽部」に相談するケースが多いようである。倶楽部は平成二四年から市と協働して移住定住対策事業に取り組んでいる。この倶楽部を経由しての新規就農者と懇談する機会があり、複数の方と話をする機会があった。単に移住対策だけではなく、農地のあっせん・紹介や相談先の紹介など、経験者を組織して応援している様子がよく分かった。空き家バンクの機能、市民農園の提供、地元の大豆である八鹿浅黄を使った料理法とその試食などを通じての農法の展開、みその加工実験など、移住者の交流からさらに農業への取り組み支援・指導など、幅広く展開することを努力されていた。

しかし新規就農希望者が望みたいことは、これらの周辺の支援から、さらに農地の直接的なあっせん・紹介、さらに技術指導、そして着業資金の支援等への具体的な応援の形がさらに求められていると思われる。

i 若手農家家賃支援事業もあり家賃の二分の一以内の助成で上限が二万円になっている。また設置されている豊岡農業スクールはユニークで、研修期間は原則一年間（更新により最長三年間）、週四〇時間の研修に対して一人月額一〇万円を支給するのが特徴

である。支給対象になる条件は、研修開始日に原則四五歳以下、市内在住または転入者、将来市内での独立就農または雇用就農を目指しコウノトリを育む農法をはじめとする環境創造型農業等に取り組みむ意欲が必要としている。このスクールの卒業生は、開校した平成二五年以来、すでに九名を輩出し、雇用就農を含め、豊岡市の新規就農の大きな核になっている。

「国家戦略特区」という政策手法

梶井 功

(一)

「アドバイサリー・グループ」である産業競争力会議・規制改革会議の意見については参考とするにとどめ、現場の実態を踏まえ現場で十分機能するものとなることを第一義として、制度の運用を行うこと。

また御記憶の方も多いと思われるが、この文章は、特定秘密保護法の強行採決につぐ強行採決で国会が大荒れに荒れた一三年一月八日の深夜、参議院本会議で可決された農地中間管理事業の推進に関する法律に附された一五項目にわたる附帯決議の最後の項目の文章である。この附帯決議は、みんなの党を除く全会派が賛成した決議だった。もちろん自民党の先生方も含めてである。

同様の決議は、今年も二回行われている。五月の畜産経営安定法改正案可決の時の衆院農水委員会の附帯決議であり、もう一回は六月の参院決算委員会での規制会議

の運営改善要求決議である。

が、このところの規制会議などからの意見・提案については、「参考とするにとどめ」るところではなく、「仰せ御もつとも」と施策化するのが最近の行政当局の受け取り方のような。その典型を一六年九月に行われた国家戦略特区法改正に見ている、と私は思う。

(二)

法人の農地所有権取得は、農業関係者が議決権の二分の一以上をもち、売上げの過半が農産物である農地所有適格法人以外には認められていない。であるのに、特区に限ってだが、農地所有適格法人以外の法人にも一定条件ではあるが農地所有を認めることにしたのが一六年九月の特区法改正である。

特区に参入した適格法人以外の法人の農地所有権取得問題は、一六年二月五日に開かれた国家戦略特区諮問会

議での竹中平蔵氏の発言からだが、……担当大臣に、実現の方向で対応策を検討していただき、最終的には私の判断で、法案に具体的成果を盛り込みたいと考えています”（二・七付日本農業新聞）という安倍首相の締めめの発言から急速に案がつくられたらしい。

特区参入企業の農地所有権取得を強く主張したのは、竹中委員の外では国家戦略特区になっている養父市の広瀬市長だが、市長は参入企業の農地所有権取得が必要な理由として

①中途解約のほか、土地所有者の代替わりによって契約が更新されない等のリスクのあるリース契約ではなく、農地を所有することで、長期的安定的経営を行い、スケールメリットを活かした思い切った事業展開が可能。

②事業拡大に合わせ、「企業ブランド」を活用した若者の新規採用に繋げ、担い手不足を解消。をあげていた（同紙）。

”リースのあるリース契約”というこの理由を、農政当局は何のコメントもなく認めたようだ。それでいいのか。

農地については、リースが成立した以上は、そして当該借入者がきちんと営農している限りは農地法第一七条及び第一八条で賃借権の継続は保証されているはずだ

し、”長期的・安定的経営”を行うために利用権の長期安定が必要だというのであれば、〇九年の農地法改正が賃借権の存続期間は”二〇年ヲ超ユルコトヲ得ス”としている民法第六〇四条を農地については”五〇年”とする”と改正（農地法第一九条）していることの活用で足りるとしていいだろう。こういう説明を、農政当局はどれだけしたのだろうか。

(三)

したのだろうか、と疑問を持つのは、この改正があった翌年の農業白書に、市長の主張をそっくり認めたかのような文章があったからである。

その文章というのは、一六年度農業白書にある二つの特集のうちの「特集二 変動する我が国農業」二〇一五年農林業センサスから」で「法人経営体」を取り上げた中の（リース方式による企業等の参入が増加）と題した節の締めくくりにあたる次の文章である。

”また、平成二八（二〇一六）年九月に施行された改正後の国家戦略特別区域法においては、企業による農地取得についての農地法の特例（法人農地取得事業）が実現し、同年一月には、……兵庫県養父市の企業三社が認定を受け、農地を取得再生する事業を開始しました。……これにより、企業が長期的

・安定的な農業を行うことが期待されています。”

特区法改正で“企業による農地取得についての農地法の特例”ができたので“企業が長期・安定的な農業を行うことが期待されています”というこの言い方は、農地法第一七条、第一八条、第一九条、特に第一九条を全く無視した言い方だとしていい。こういう言い方をする農政当局が、借地での利用の長期安定化のための農地法の条文を説明したとは思えないのだが、そんな行政のあり方でいいのか、ということである。

“産業競争力会議・規則改革会議の意見については参考とすること”“めることなど、できなくなっていること”、“仰せ御もっとも”“で施策化が進むということ”で、民主政治といえるのか。特区行政の進め方はそういう危惧を大きくさせる。

編集後記

農水省ホームページ「こどもそうだん」コーナーで「平成の米騒動」について調べると、「平成五年の記録的な冷夏による不作が原因となった米不足の時のこと」とある。この年の食料自給率は史上最低の三七%まで落ち込んだ。最新二〇一六年度自給率はこれに肉薄する三八%だ。騒動とまではいかなくとも、「不安」、「自給率を上げろ」などの報道が沢山あって然るべきなのだが、どうもそうはなっていない。

この三八%という数字、農水省によると一人一日当たり国産供給熱量である九一三キログラムが基礎になっている。

一方、日本医師会ホームページには「基礎代謝量」の数字が列記されており、男性では三〇〜五歳九〇〇キログラム、働き盛りの三〇〜四九歳一五三〇キログラム、筆者が該当する五〇〜六九歳では一四〇〇キログラムなど、女性では三〇〜四九歳で一五〇キログラムなどとなっている。「基礎代謝量」とは、「安静状態でも呼吸、心臓の動き、体温維持などの生命活動を維持するために消費される、必要最小限のエネルギー代謝量」で、つまりは「寝ているだけ」の時に必要な供給熱量だ。わが国では、自国の食料のみだと「寝ているだけ」でも餓死者が続出する。(もっとも農水省によると、国内の農地等を最大限活用して、いも類中心

に作付けすれば必要なエネルギーは得られるそうだが。但し、三五五日三食「いもづくし」となるが。)

ところで、車椅子の物理学者として著名なイギリスのローキング博士が気になる未来予測を発表している。これまで博士は「人類の未来はあと千年で終焉を迎える」と語っていたのだが、この予測を全面的に見直し「残された時間は、せいぜい百年」と九百年もカットしてしまった。その要因として、人工ウィルス、軍拡競争、核戦争、そして地球温暖化を挙げた。博士に限らず、マイクロソフト創業者のビル・ゲイツ氏も地球の行く末に危機感を露わにし、やはり地球温暖化の影響を挙げている。トランプ米国大統領は「地球温暖化はフェイクニュースだ。そんなものは存在しない」と啖呵を切ったが、テキサス州を襲った大洪水やフロリダ州やカリブ海を飲み込むようなハリケーンは紛れもなく温暖化のなせる業だろう。わが国も近年、異常気象が頻発している。自然環境に大きく影響を受ける農林水産業にとってまさに死活問題である。

さて、今年も読者の皆さまには本誌を購読頂き心から感謝申し上げます。毎年毎年、国民、いや人類にとつての課題がてんこ盛りになっていくが、明年はいくらかでも解決して、少しは明るい年になるようお願いしたい。

(花村)