

プロジェクトE 報告書

代表 農学部 3回生 山内泰典

1 研究の目的

「私たちが生活を営んでいく上で必要不可欠なものは農山漁村にある」と私たちは考えました。しかし、その農山漁村は疲弊し、今の合理化社会からは切り捨てられ、生活の場としてのみの存在となってきつつあります。また、自然を相手にして作物を作る農業を、規格品を工場で作って提供する工業と同じに考える消費者へのニーズ対応に苦しみ努力してもなお所得が伸びずもはや「業」として成り立たなくなっているのが現状です。しかしこの農山漁村には数限りない魅力と知恵が存在し農山漁村の風景は私たちの心を潤しはぐくみます。この日本の宝とも言うべき農山漁村に根付いた農林漁家の下で密着体験型研究を行うことで21世紀の第一次産業のあるべき姿を模索するとともに現在日本で活力を失っている地域の現状を知りそれらの解決策を見出すことが必要だと考え本研究にとりかかりました。

2 研究の方法

学生10人それぞれが専攻する分野の農林漁家に入り、6週間農家で実際に生活しながら調査研究を行いました。その後、各自の調査結果を共有して話し合いながらより当事者に近い視点から農林漁家の現状と課題を探り、その未来を模索しました。

平成21年5月

- ・農林漁家受け入れ先の選定
- ・農林漁家への依頼と打ち合わせ

平成21年6月～

- ・6週間にわたり学生一人ひとりが実際に農林漁家に入り調査

3 研究の内容

大森雄二

実習期間 平成21年6月22日(月)～7月31日(金)

私は将来地元である久万高原町で生きていきたい。現段階では、林業を兼業で行い、農業も自給程度に行いたいと考えている。しかし、私にはまだ久万高原町で生き抜くための

経営や生活のノウハウが身に付いていない。今回は、地元で合同会社を設立・展開し、また、自ら農林業に関わり続けながら、活躍されている田村隆悟氏に対し密着して学び、久万高原町の農林業の様子をリアルに感じると共に、生活技術や販売方法・経路を習得すること、又、私に欠けているものを得ることが目的であった。

田村氏は「田村ファーム&フォレスト」という名で、私有地での農林業展開と水田の委託事業、短期的委託事業を仕事とし、家族経営でそれを行っている。田村家では、山林を30町歩の面積を管理している。機械に関しては、バックホー、ユニック付きトラック、運搬車等の重機や、チェーンソーや刈り払い機、アークによる溶接機やガスによる切断機なども所有されており、ちょっとした故障や不備は自分で対処できる環境にある。

実習の内容は主に山で下刈り、伐木をした。田村家では、バックホーなどの機械を使った伐木を行っていた。実習で一番時間を費やしたのは下刈りだった。下刈りをしていた頃は暑くてつらかったが、後半は雨で濡れるか、汗で濡れるかの中で作業していた。雨の日は草がよく水分を含んでいるので気持ちよく切れた。しかし、その代わりに刈った草は重く、地面は滑りやすくなっていた。

今回は久万高原町に住む田村家に密着することで、農林業を行う百姓作業について体験を通して経験することが出来た。林業に関しては木材価格の現状や補助金について知ることが出来た。田村家の経営は、私的所有地以外にも多くの面積を現場とし、重機を用いて作業に着手していた。久万における重機を利用した大（中）規模の林業の展開を見ることが出来た。そして田村家では、これらの各事業を総合しすべてが一つの事業と考えていた。

今回の研修では田村家の農林業に触れることが出来た。しかし、田村家の農林業経営における米にはあまり関わる事が出来なかった。

また、林業ではかなりの条件が満たされないと赤字経営になる事がわかった。そこで、新たな流通経路の模索はもちろん、必要であれば流通構造を改革させることも地域貢献の一つになるのではと思った。

亀岡慎平

今回、GT（グリーンツーリズム）を行っている農家での実習を通して、生産者と消費者が対面することの必要性を感じた。生産者が現地で直接伝えることで商品情報を的確に伝えることになり、その経験がリピーターの確保に繋がっていた。そのためには、集客数を上げる為、情報発信が必要不可欠になるが、単なる1生産者としてだけではなく、様々な高付加価値化を図ることで消費者やマスコミの関心を高めることになり、情報発信の促進に繋がっていた。しかし、当然の事ながら、その為には労力と資源が必要となってくる。そのため、農家個々の取組みではなく地域全体が協力体制をとって行なうことで、地域資源を最大限に利用することができるし、労力も軽減され、魅力あるGTへの取組みが可能になってくるのではないかと考えられる。

しかし、GTに着手するにはいくつかの課題がある。GTを行なうにあたっての労力軽

減を施すことが大前提だと思う。農家の本質は生産業であることに変わらないので農作業も十分に行なうことのできる時間を守っていく事業の展開が必要だと感じた。そのためには、行政組織や企業等と連携して支援を受けながら事業の展開をしていく必要がある。また、ITの活用やマスコミへの対応能力を向上していき情報発信をより強化していくこと。インフラの充実等も課題として挙げられると考えた。資源力や情報発信力、それらの環境を整えていき、地域個性あふれる事業を展開できれば、GTの存在意義は生産者・地域、また消費者にとってさらに大きいものになり、農家の生活を支える経営体となっていくだろう。

桑原成弥

今回私は地元今治市でバラを栽培しているあべばら園へ入り、「花卉農家としてどのような考えを持っているか、栽培・販売ルートなどの経営面ではどのような方法をとっているかについて知る」「地元今治で先進農家における栽培技術と経営方法を知り、それらを我が家の経営に生かす」「我が家が栽培している花卉とは違う作目の栽培を知る」「さらに今後自分が農業をする上で、自分以外の広い視野を持つ」ということを目的として実習を行いました。

あべばら園は家族間の役割分担が上手くできていて、大雑把に分けると両親が栽培を担当し、子供が販売関係を担当というふうになっています。しかし、誰かが欠けたときに何もできなくなってしまうような事態が起きないように、全員が一通りのことはできるそうです。地域ともしっかりとした関係を作っています。また全国的な繋がりもあり、広いネットワークを持っていることを知りました。

今後の農家像としては、地域の人々との協力関係を作ること、商売で協力でなくても地域単位(組合など)での信頼関係を作っておくことが大事だとおもいます。

また、家族経営においては家族間でしっかりと話し合いが必要だと感じました。市場の相場に振り回されないように気をつけることも必要だと思います。

酒井優覚

1 研究の目的

地域に根付き地域活性化に貢献している3件の農家に様々なことを学ぶ。

2 研修先と作業内容

脇坂家	6月22日～7月12日	瀬戸ジャイアンツの枝管理	袋包み
藤渕家(桃)	7月13日～7月22日	収穫	出荷作業
藤渕家(ブドウ)	7月23日～7月31日	観光の準備	

3 内容比較表

	脇坂家	藤淵家(桃)	藤淵家(ブドウ)
主な出荷方法	農協、自家販売	自宅直売、直売所	観光、直売
経営形態	家族経営 (夫婦のみ)	家族経営 (夫婦と旦那さんの母)	有限会社経営
作目	ブドウ、桃(趣味)、米	桃、梨、柿	ブドウ
栽培技術	ぶどうの特性を熟知した栽培	今回は出荷のみ	観光の準備のみ
販売技術	販売は夫婦で分担	箱詰めの際、一緒に葉を入れて彩りよくする	様々な販売方法を組み合わせている
地域活動	農協の組合員として地域全体の技術向上に貢献	自宅直売のみでなく、直売所カラリの生産者組合の組合長として活動	地元の雇用の場として成り立っているだけでなく、グリーンツーリズムなども実施している

4 結論

3軒の農家すべて住んでいる地域や時代の流れに合わせて販売形態をとっており、それぞれの農家ごとにいろいろな工夫や努力をして一生懸命に生活をしてきた。どの農家も出荷先を複合的に組み合わせ、いかようにも販売できるように努力をしていた。このような地域で生き残っていくためにはこういった販売をすることが1番良い方法であると思った。農業は衰退しているということなど全く感じず、しっかりとポリシーを持って作業をしていた。農業という言葉に誇り持っていた。こういった農家がまだまだ地方には沢山いる。こんなにも地域のために全力で農業している人たちがいるのだから日本農業の先行きは真っ暗などではないと私は思っている。これからの農業は経営の仕方でまだまだうまくいくと思った。

清家拓実

6月20日～7月12日は三瓶町長早にある西中水産(有)にお世話になった。西中水産は県内でもトップクラスの水産(養殖)企業で、実績、仕事の厳しさ、過酷さなどは三瓶町内でも有名である。本当に一日中働き詰めであり、休憩は昼休みの他は、網点検などの比較的楽な作業や、船での移動中に休むしかなかった。一番感動したことは、社長の仕事への情熱、愛、真剣さというのが大きく伝わってきたことだ。魚をじっくりと見る目つき、細かい仕事にも重点を置く気配り、一つ一つの作業を真剣に進めていた。性格は豪快で、大声の似合う田舎のおじさんだが、大胆かつ繊細なその作業姿勢に驚いた。そして、西中水

産がこの不景気の中びくともしない会社経営を続けているのは必然的とも感じられた。

7月14日～7月30日は三瓶町有太刀にある愛媛養殖(株)にお世話になった。愛媛養殖では、シートを被せる、消毒をするなど細かい作業が無かった。タイは日焼けし、少々臭いもあった。しんどい、めんどくさい作業の大切さがよく実感できた。

今回の実習を通して、水産業(養殖業)は、田舎気質の人間でないと100%勤まらないと実感した。基本的な体力、大声はもちろん必要である。また西中水産では社長に怒鳴られることは日常茶飯事であり、いちいち怒られたことを気にしていたら仕事にならない。いわゆる都会で甘やかされて育った人間にとっては全く別次元の世界なのである。簡単にまとめると、田舎生まれ、田舎育ちで、あらゆる「ケガ」に対する免疫が強くて、明るく元気でやかましい子、がピッタリなのである。

武智雅人

平成21年8月10日から9月18日までの6週間、伊予市中山町の宮内さん宅でトマト栽培の研修を行なった。宮内さん宅は、農協に入っているため栽培技術にさほど差はない。だが、日当たり、風通しがとても良く、温度差が激しいので、とてもいいトマトができやすい。しかし、台風などが来たときは、回りに木などがいないため被害が大きい。

また、かん水で行なう水はすべて山水を使用している。

このような結果から宮内家のトマト栽培は、中山間地の特徴を十分に活かしていることがわかった。上記にあげた結果以外にも、減農薬有機栽培を行なっていたり、忙しければ近所の人を手伝ってくれたり、良い面をたくさん見ることができた。

この先農業はこのような人物が中心に行なっていけば、未来は明るいと思うし、環境においても現在の状態を維持、むしろもっと良くしていかなければならないと思う。

そうすれば農家の未来も少しずつ明るくなっていくと思う。

中谷祐輔

農林漁家実習では、東温市南方に住んでいる伊藤氏のもとで6週間の実習を行った。内容は、主に肥育牛の管理。濃厚飼料の配合や、給餌、除糞作業、出荷の手伝いを行った。

農林漁家実習で、伊藤氏のもとで実習をさせてもらい感じたこと。まず、伊藤氏や伊藤氏のお母さんは、肥育でも中々いい値段で取引がされていないようで経営が苦しいと言っていた。確かに、高い値段で取引される肉のほとんどは高級ブランドのついた和牛である。伊藤氏も、「絹の味」というブランドを確保しているがそれでも必ずしも経営が楽になるというわけではないのだ。

では、畜産農家はもう絶滅するのかと聞かれると私はその結論を出すには早すぎると思う。農業、特に肥育や酪農はより丹精を込めて良い牛を育てれば、それに見合う評価をしてくれる世界でもある。家畜品評会で自分の育てた牛が高い評価を得られれば、その酪農家は信頼を得ることができるし育てた牛はより高い価格で取引されるからだ。ようは、自

分がどれだけ牛に愛情を込め世話をできるかだ。だから、伊藤氏は牛を大事に育てていた。確かに、餌代は高騰している上に肉や牛乳の取引価格は上がらないままではあるが、最近では地産池消や安全性といった言葉を聞くことが多くなってきたこともあり、自分次第でまだまだ諦めるにはまだ早いと思う。

また、各地域でそうした細かい飼育を促せる存在がいるとなおいいだろう。酪農家は、酪農家同士のつながりが薄い。誰かが中心となり、酪農家同士をまとめお互いを刺激し合う。その上で、自分の経営を伸ばしていけば畜産業界ももっと活性化するだろう。

日野輝将

私は愛媛県上浮穴郡久万高原町明神地区に位置する山之内氏（トマト農家）の所に実習へ行った。期間は6月22日から8月28日の長期実習に行った。作業内容としてはトマトの栽培の基本の作業だった。芽かき、誘引、剪定、収穫、吊り下げ、トーンかけなどの作業を行った。トマトの栽培の実習を行ったが全てを経験出来たわけではない。トマトの農繁期である夏場の作業を少し経験出来た。今回の実習で私が学んだことはトマト栽培とリーダーについてである。山之内氏は町内でも大規模にやっている農家であり、地域の方達からは信頼されているようだった。それはトマト部会に参加した時の対応や地域祭を開催した時の頼られ方などを見ていると明らかだった。また山之内氏は地域の子供達に柔道を教えている。そのような山之内氏の背中を見ていると地域にもまだこのような方がいるのだなと感じた。将来も私は地域を担えるように頑張っていきたいと思った。今回の実習で特にリーダーについて学んだことをまとめたい。農村のリーダーとは、信頼、実績、応用力、人情、行動力、決断力、発言力の7つの要素がリーダーには必要な要素ではないかと思った。この7つの要素を持っていると私はリーダー的な存在になれるのではないかと実習を通して学んだ。

柳生侑香

私は愛媛県宇和島市の天幸真珠（有）で真珠養殖技術を学びながら調査を行いました。宇和海でつくられる真珠は高品質で、「宇和海真珠」というひとつのブランドを形成し国内外で評価を受けていますが、昨今の経済不況の影響で真珠を始めとする装飾品類の需要が減少していることなどから、真珠養殖漁家にとっては厳しい状況が続いています。

しかし、養殖漁家の方々はそんな中でも手間暇を惜しまず、高品質な真珠を生産しています。お世話になった漁家においては、家族一丸となつての作業にあたっておられるほか、大型設備の導入やデータによる経営管理などの経営努力を続けておられました。真珠養殖は作業が繊細な上に、大変な労力を必要としますが、地域内の漁家同士が相互に手伝い合い、助け合っています。冬の県漁連での共同入札会は、漁家にとって最大の収入源であると同時に、地域内外の漁家の真珠を見ることが出来る大事な勉強の機会でもあります。

真珠は前述の需要減少などの影響から品質に対して正当な評価が受けづらいのが現状で

す。しかしながら、普及活動や新たな市場の開拓など、養殖そのもの以外の面でもまだ工夫できる点はあると思われます。

すでに宇和島市では、パールビズの推進など、真珠の普及活動を始めています。また、さまざまな加工業者が新商品の開発に意欲的に取り組んでいます。養殖漁家が真珠の品質の維持向上に取り組むだけでなく加工業者・販売会社も一層市場拡大に取り組み、さらに、パールビズのように地域がそれを支援する活動を行うなどして、養殖業を取り巻く環境を良くしていけば、未来は拓けると思われます。

山内泰典

私は、6月22日～7月31日までの期間を使って愛媛県西条市丹原町のヤマウチ農園（代表 山内 勉）へ研修に行きました。ヤマウチ農園は、丹原町で観光農園を営む専業農家でもぎたて倶楽部という丹原町で観光農園を営む農家の集まりにも所属しています。

私が今回農家に入って活動した内容は、スモモの観光農園、ブドウの手入れ、柿の手入れでした。6月22日～7月4日までスモモの観光農園で、収穫して店頭販売したり観光農園に来ているお客さんのお世話などをしました。その後は手入れがすべてで1年の半分以上が手入れということがわかりました。私のイメージとしては1年の半分以上を販売や収穫に時間を使っていないと価格の安い農業収入では生きていけないのではと感じていましたが、贅沢をしなれば生きていける、とおっしゃっていました。

また、もぎたて倶楽部では月一回定例会を行い、補助金についてや販売状況など情報を交換していたり共同で畑を作っていたりと組織的に農業をしていました。

観光農園の仕事というのは全くというほど知らなかったのでかなり新鮮でした。今回、私は農林漁家の未来を見つめるうえで1農家がどういう風に生き残っていくのかという考えが少しありました。しかし、ヤマウチ農園は観光農園をしている農家の集まりのもぎたて倶楽部というグループに所属して農業をしていました。そして驚いたことの一つにスモモの観光農園をしていたときにスモモが少なくなってきてお客さんがたくさん来た時などほかのスモモの観光農園の人の畑があいているからそっちへいったらどうか。とお客さんを紹介していたことです。丹原町でこのもぎたて倶楽部の観光農園をしている農家全員が成功している訳の一つに協力するということが重要なポイントだったのではないかと感じました。

私は、これからの農林漁家の未来を明るくしていく要素として協力していくことが重要だと感じました。

4 結論

今回実習に入ってみて、短い間ながらもより深い立場から農林漁家の現実を知ることができた。どの農林漁家も気候や立地条件などの地域資源を活用し、生産物がよく育つよう

な工夫を行っていた。また、高付加価値をつける差別化や時代の流れに合わせた流通経路、販売形態を考えるなど、常に新しいものを考えていた。何より、自らの仕事に誇りを持って取り組んでいた。

これは、手間をかけた分、結果が表れるといわれている農林漁家の性質上、こうした努力を怠らない人々が多くいるということは、日本の農林漁業も今は苦しい状況でも、力を蓄え将来的には、また活性化するというのではないだろうか。そして私たちは、若手として地域農業の活性化の力になれるのではないかと考える。問題は多くあるが、地域農業の未来が暗いものだと考えるには早過ぎる。

5 今後の課題

農林漁家同士の繋がりが薄く刺激が少ない。また、1部では若い世代の農家が集まり共同で活動しているが全体的に見れば稀でありその原因としては、まとめるリーダーがいなことが挙げられる。

近年は、後継者の減少により耕作放棄地が増加している。農林漁業は、産業の中で最も自然に接する機会が多い。そのため、地域の自然を守っている役割を果たしているとも考えることができ、私たちはこうした人が手を加えた自然を維持して行く必要がある。

生産者と消費者は、互いが生活の中で深い関係であると理解し合うことで考え方の違いを無くす必要がある。

コストのかからない流通経路の確立が必要である。