

有機農業の地域的展開に関する実証的研究
-埼玉県比企郡小川町を事例として-

メタデータ	言語: jpn 出版者: 公開日: 2018-11-16 キーワード (Ja): キーワード (En): 作成者: 小口, 広太 メールアドレス: 所属:
URL	http://hdl.handle.net/10291/19709

明治大学大学院農学研究科

2016 年度

博士学位請求論文

有機農業の地域的展開に関する実証的研究
—埼玉県比企郡小川町を事例として—

Empirical study on establishment of
regional relationship and development of
organic agriculture:

A case study of Saitama-Prefecture
Hiki-County Ogawa-Town

学位請求者 農業経済学専攻

小口 広太

目次

第1章 本研究の課題

1. 研究の背景—なぜ、有機農業と地域に着目するのか— 1
 - (1) 日本における有機農業の展開と現状
 - (2) 本研究で使用する「有機農業」の定義と領域
 - (3) 日本における有機農業の現状と課題
2. 有機農業に関する社会学的研究の整理 21
 - (1) 新しい社会経済システムの構築に関する研究
 - (2) 有機農業と地域の関係性に関する研究
 - (3) 提携の再編に関する研究
 - (4) ローカル・フードシステムの構築に関する研究
 - (5) 小川町有機農業を対象にした研究
3. 本研究の課題と構成 28
4. 研究の方法と使用するデータ 31
5. 研究対象地域の概要 32

第2章 小川町における有機農業の展開過程とその特徴

1. 本章の課題 34
2. 有機農業の展開過程 35
 - (1) 胎動期
 - (2) 成立期
 - (3) 展開期
 - (4) 充実期
3. 小川町有機農業の特徴 38
 - (1) 有機農業の段階的展開
 - (2) 有機農業者の広がり方
 - (3) 有機農業に関わる多様な主体

4. 小川町のなかの有機農業	4 2
(1) 小川町農業における有機農業の位置	
(2) 小川町有機農業推進協議会の取り組み	
(3) 小川町のこれからと有機農業への期待	
5. 小括	4 7

第3章 霜里農場の実践と考え方

1. 本章の課題	4 8
2. 有機農業に取り組んだ背景	4 9
3. 日本有機農業研究会への参加	5 0
4. 産消提携を軸にした販路の多角化	5 1
(1) 産消提携への挑戦	
(2) 産消提携の再スタート	
(3) 現在の経営	
5. 霜里農場を起点とした有機農業の広がり	5 5
(1) 研修生受け入れと新規就農支援	
(2) 地場加工業との連携	
6. 有機農業に取り組む金子美登の姿勢	5 7
(1) むら、地域への視点	
(2) 農薬空中散布への対応	
(3) 地域内外に広がる有機農業を媒介にしたネットワーク	
7. 金子美登の農業観	5 9
8. 小括	6 0

第4章 有機農業者の実態と特質

1. 本章の課題	6 2
2. 有機農業者の属性と概要	6 2
(1) 回答者の属性	
(2) 経営形態	
(3) 就農目的	

3. 就農プロセス	68
(1) 情報の取得	
(2) 研修の実施	
(3) 経営・生活資源の確保	
(4) 転入・転居時の課題	
4. 農業経営の特徴	74
(1) 生産品目	
(2) 生産物の販売方法	
(3) 世帯所得	
5. これからの動向	79
6. 小括	79

第5章 有機農業者の多様な実践形態と展開方向

1. 本章の課題	82
2. 有機農業の広がりをつくる第二世代	83
(1) 株式会社風の丘ファーム	
(2) 河村農場	
(3) 横田農場	
(4) 経営の特徴と展開方向	
(5) 地域への視点	
3. 経営を模索する第三世代	93
(1) sunfarm 高橋	
(2) だいこんや農園	
(3) 有井農円	
(4) 経営の特徴と展開方向	
(5) 地域への視点	
4. 小括	101

第6章 下里一区における有機農業の受容と展開

1. 本章の課題	103
2. 下里一区の概要	104

3. 有機農業の展開過程	106
4. 社会関係の形成と有機農業の広がり	109
(1) 安藤郁夫の転換参入過程	
(2) 地域農業と有機農業の相互作用	
(3) 農地・水・環境保全向上対策の活用	
(4) 金子美登が構築してきた重層的な社会関係	
5. 小括	115

第7章 下里一区における転換参入の展開とその要因

1. 本章の課題	116
2. 転換参入者の性格	117
(1) 概要	
(2) ライフコース	
3. 転換参入の背景と動機	119
4. 転換参入の対応活動	121
(1) 技術	
(2) 販路	
5. 転換参入者の姿勢	123
6. 小括	125

第8章 有機農業の展開とローカル・フードシステム

1. 本章の課題	126
2. ローカル・フードシステムの範囲	126
3. 有機農業者が構築する販路とローカル・フードシステムの位置	126
4. ローカル・フードシステムの実践事例	130
(1) 晴雲酒造株式会社	
(2) 有限会社とうふ工房わたなべ	
(3) 株式会社ヤオコー・みどりが丘店	
(4) 武蔵鶴酒造株式会社	

5. ローカル・フードシステムの展開過程	139
(1) 背景	
(2) 形成	
(3) 展開	
6. 小括	141

第9章 ローカル・フードシステムをつくるNPO

1. 本章の課題	143
2. 高橋優子のライフヒストリー	144
(1) 小川町への移住	
(2) NPO 法人小川町風土活用センターでの活動と経験	
3. NPO 法人生活工房つばさ・游の活動	146
(1) 概要	
(2) 有機農業者との協働事業	
4. こめまめプロジェクトの展開	151
(1) 株式会社 OKUTA の概要	
(2) 仕組みづくり	
5. こめまめプロジェクトの定着過程におけるNPOが果たす役割	157
(1) 農家と企業のマッチング	
(2) 協働による仕組みづくり	
(3) 関係性づくり	
6. 小括	160

第10章 総括

1. 有機農業の段階的な展開	162
2. 有機農業の多様な展開方向	163
3. ローカル・フードシステムの形成と展開	164
4. 有機農業と地域の新しい関係性	164

謝辞

主要引用・参考文献

第1章

本研究の課題

1. 研究の背景—なぜ、有機農業と地域に着目するのか—

本研究の課題は、埼玉県比企郡小川町における有機農業の取り組みを事例として取り上げ、地域における有機農業の展開要因と意義を検討することにある。

農業の近代化への抵抗として誕生した日本の有機農業は、生産者と消費者の地道な取り組みによって社会的な広がり的形成し、「有機農業推進法（以下、「推進法）」の成立によって官民一体で取り組んでいく新たなステージへと移行した。

そのなかで最も重要な焦点は、市町村レベルにおける有機農業の推進である。本研究でも同様に、小川町という地域を対象に有機農業の展開を多角的に分析していく。

本章では、表 1-1 を参照しながら日本における有機農業の現段階について、時代背景および社会環境、法制度の変化を整理し、本研究の課題を明らかにする。

表 1-1 有機農業に関連する主な動き

時期	年	有機農業に関連する主な動き
戦後 ～ 1960年代	1935	岡田茂吉が「無農薬」「無肥料」栽培を開始
	1947～1950	農地改革
	1947	福岡正信が「無農薬」「無肥料」「不耕起」「無除草」にもとづく「自然農法」を開始
	1950	岡田茂吉が「自然農法」を提唱
	1952	「有畜農家創設特別措置法」制定
	1956	「水俣病」公式発見
	1961	「農業基本法」の制定
1970年代	1970	「生産調整政策」開始
	1971	「日本有機農業研究会」発足（「有機農業」という言葉の誕生）
	1974	有吉佐和子が朝日新聞に「複合汚染」連載
	1975	「大地を守る市民の会」発足（後の「大地を守る会」）
	1978	日本有機農業研究会「提携の10ヵ条」発表
1980年代	1986	「チェルノブイリ」原子力発電所事故発生
	1987	「有機農業研究国会議員連盟」発足 『農業白書』で初めて有機農業の取り組みを掲載
	1988	日本有機農業研究会「有機農産物の定義」発表
	1989	「有機農業対策室」設置
1990年代	1991	農業白書のなかで初めて「環境保全型農業」という用語が登場
	1992	「有機農産物等の特別表示ガイドライン」制定 「新しい食料・農業・農村政策の方向」
	1994	「環境保全型農業推進の基本的な考え方」策定
	1999	遺伝子組み換え作物の輸入開始 「食料・農業・農村基本法」制定 「持続性の高い農業生産方式の導入の促進に関する法律」制定
2000年代	2000	「有機農産物」と「有機農産物加工食品」の日本農林規格（有機JAS規格）制定
	2001	有機JAS認証の運用開始 国内で初めてBSE感染牛を確認
	2004	「有機農業推進議員連盟」設立
	2005	「農を変えたい！全国運動」開始
	2006	「有機農業推進法」成立
	2007	「有機農業推進に関する基本方針」（第1期）制定
	2008	中国冷凍ギョーザ事件の発生 「有機農業総合支援対策」開始（有機農業モデルタウン事業開始）
	2009	民主党の事業仕分けによって有機農業モデルタウン事業の廃止決定
2014	「有機農業推進に関する基本方針」（第2期）制定	

資料：筆者作成

(1) 日本における有機農業の展開と現状

1) 自然農法の実践

日本における有機農業は、自然農法の取り組みが出発点となる。福岡正信は1947年から「無農薬」「無肥料」「不耕起」「無除草」という原則のもと、播種と収穫以外の人間の関与を排除し、より自然な状態を維持する自然農法を実践した¹。

また、世界救世教の創始者であり、書家、画家、建築家でもあった岡田茂吉は、1935年から「無農薬」「無肥料」栽培を開始し、1950年に自然農法を提唱した。岡田の自然農法は土を最大限に尊重し、「肥毒²」という考えのもと、肥料を投入しない点に特徴がある³。

2) 農業の近代化と有機農業の誕生

戦後、1950年代から1960年代前半にかけて、農地改革や食料増産政策をつうじて、農家の意識が高揚し、自給肥料の増投や有畜化が進展したが、「農業の近代化」はそのような循環型農業は大きく変容させた。

1961年6月に制定された農業基本法の政策理念は、「他産業との生産性の格差が是正されるように農業の生産性が向上することおよび農業従事者が所得を増大して他産業と均衡する生活を営むこと」であった。つまり、ひとつの産業として自立できる農業の育成には生産性の向上が必要とされ、その中心的政策として「構造改善」と「選択的拡大」が推し進められた。

構造改善では、「小規模」「零細」から農地を特定の農家に集積する「大規模化」を図り、効率的な農業経営体の育成が目指された。裏を返すと、高度経済成長に必要な低賃金の労働力を農村から引き出す離農政策であった。

また、選択的拡大では「自給」「少量多品目」から「専作化」を図り、大型産地の形成が目指された。日本農業は、全国流通を前提とした「大量生産—大量消費型」の商品生産システムへ

¹ 福岡は、科学技術および従来の農業技術を根本的に否定した。人間は自然の一部であるという東洋思想を重んじ、人間の科学が不完全で不要であることを自然農法で証明しようと試みた（福岡 [65]）。

² 作物に肥料を使用するのは、人間の健康に対する医薬や栄養の考え方と共通した誤りがあるという考え方である。

³ 岡田の死後、その実践は「一般社団法人 MOA 自然農法文化事業団」「公益財団法人自然農法国際研究開発センター」「NPO 法人秀明自然農法ネットワーク」へと受け継がれている。

と再編され、生産者と消費者、都市と農村の乖離が進んだ。市場流通では外観が良く、規格も揃った農産物が評価されたため、交換価値の高い農産物の生産を求められた農業者は農薬や化学肥料、大型機械の導入など、部分的技術を複合的に組み合わせながら、農産物の商品化と大量供給に対応した。また、地力の低下や生態系バランスの崩壊などが引き起こされ、農薬や化学肥料の多投入は常態化した。

3) 有機農業に取り組んだ動機

戦後、地力の低下を防ぐという目的意識から生態系を重視する農法が展開した一方で、農業の近代化によって生産と消費の現場に歪みが生じ、全国各地で有機農業の取り組みが芽生え始めた。

前述した自然農法の実践のほか、強毒性の農薬が普及すると、農薬被害からの自衛、自分や家族のための安全な食べものの入手を動機に、有機農業を始める農業者が現れ始めた。その後、安全な食べものを求める消費者との出会い、環境破壊の防止、山間地域や小規模自給農家による伝統的農法の継承、雑誌や本、勉強会などによる学習、農産物自給運動、脱都会派による実践、反公害・反開発運動からの派生など、様々な背景と動機から、有機農業の広がりが形成されていった（国民生活センター編 [34]）。

そのなかでも、農産物自給運動は、農協婦人部や生活改善グループが健康と暮らしの改善を目的に、有機野菜づくりや有畜化を進め、その後農産加工、朝市や無人市、農産物直売所などの直売活動、都市消費者との提携、学校給食への供給と展開していった。また、北海道標津町において有機畜産を実践した興農塾や和歌山県那智勝浦町において有機農業を実践した耕人舎、茨城県石岡市旧八郷町に消費者自給農場を建設したたまごの会などは、都市住民による新規参入の先駆的な動きをつくった。さらに、反公害・反開発運動からは、熊本県の水俣病患者によるミカンの無農薬栽培や千葉県成田市の三里塚ワンパック野菜などの取り組みが生まれた。

4) 有機農業の社会的広がり

1971年10月、一樂照雄の提唱によって「有機農業研究会」が創設され、「有機農業」という言葉が誕生した。有機農業研究会は、1976年に「日本有機農業研究会（以下、「日有研」）」と改称された。その結成趣意書では農業の近代化が厳しく批判され、有機農業の意義と必要性

が述べられている。

当初は学者や活動家が集まるサロンのような研究会だったが、そのなかには農村医療に従事し、農業者の体調変化を敏感に感じ取っていた医師も多く参加していた。例えば、農村医療の確立に尽力した佐久総合病院（長野県佐久市）の若月俊一や慈光会（奈良県五條市）の梁瀬義亮などである。その後、日有研は生産者と消費者の参加を伴いながら、有機農業運動の全国的な拠点として大きな役割を果たした。現在も、年1回開催する全国有機農業の集いやシンポジウム、機関誌「土と健康」の発行などをつうじて、生産者と消費者のネットワークづくりに取り組んでいる。

当時の有機農産物は技術的な未成熟もあり、市場流通では正当な評価を得ることができなかった。有機農業者はそのような流通に依存できなかった（しなかった）ため、消費者は有機農産物を入手することができないでいた。

こうした状況に対し、生産者が消費者に直接農産物を届ける産消提携（以下、「提携」）を軸に、有機農業の取り組みが広がっていった⁴。有機農業者は、有機無農薬・少量多品目・有畜複合による豊かな自給と賑やかな食卓を実現し、消費者に農産物を届けた。一方で、消費者は生産者の生活保障や生産コストを基準に再生産可能な価格で買い支え、旬を大切にしながら、食卓を構成した。つまり、提携は生産者と消費者が自らの暮らしを見直していく共同作業であった。

このような顔と顔が見える関係性は、信頼関係の重視によって実現した。実際に、提携では栽培計画や出荷数量、価格を決定する意見交換会、より良い社会に向けた価値観の共有を図る学習活動、援農（縁農）、収穫祭や現地見学会など、人間的な交流の機会が多く設けられていた。

したがって、有機農業は単に農薬と化学肥料を使用しないという生産技術の個別問題を解決するのではなく、提携という具体的な実践を通じて農業を「生産（つくり方）－流通（運び方、分け方）－消費（食べ方）」という社会関係として捉え直し、そのプロセスをトータルに創造することを目指したのである。

その後、農産物流通の広域化に伴い、〈食と農〉の距離はますます乖離していった。1980年代後半以降、輸入食料におけるポスト・ハーベスト農薬⁵の使用が社会問題となり、1990年代には、遺伝子組み換え作物の輸入も始まった。2000年代になると、数々の食品偽装事件が起こり、加えてフードマイレージの増大など、地球環境問題にも関心が集まっている。日本の食料

⁴ 作家の有吉佐和子は、1974年10月から朝日新聞で『複合汚染』の連載を開始した。農業の近代化が与えた食べものや環境、人体への影響だけではなく、当時、ほとんど知られていなかった有機農業の取り組みについても丁寧に描かれている。『複合汚染』は、有機農業と提携の広がりをつくる大きなきっかけをつくった（有吉 [6]）。

⁵ 収穫後の農産物の品質保持のために施される処置のことである。

供給構造は、大量の食料を輸入するばかりでなく、長距離輸送を伴う構造となっており、フードマイレージは世界最大である。

この間、有機農産物の流通は消費者のニーズを汲み取りながら多様化していった。有機農産物市場に専門流通事業体や自然食品店、八百屋、農産物直売所、外食産業、小売店、量販店などが次々と参入し、積極的に有機農産物の産地開発を進める卸売業者や仲卸業者もあらわれ始めた。

5) 有機 JAS 制度の開始

1980 年代以降、有機農産物流通の急速な拡大によって、それを取り扱う事業主体が複雑化したため、「有機栽培」「減農薬」「低農薬」「微生物農法」など、表示とまがいものの氾濫が引き起こされた。

1988 年 9 月、公正取引委員会が「無農薬」「完全有機栽培」と表示された農産物の不当表示を摘発したことをきっかけに、1980 年代末から 1990 年代前半にかけて有機農産物の基準に対する関心が高まった。1989 年 5 月、農林水産省に設置された「有機農業対策室」の目的は、当時増えつつあった有機農業に関する問い合わせ窓口の一本化、有機農業の実態把握の調査および情報の提供であったが、最大の課題は有機農産物等の表示の混乱を是正することであった。

1990 年度の農業白書では、有機農業の基準や栽培方法の表示等に関する検討の必要性が強調され、1992 年には「有機農産物等に係る青果物等特別表示ガイドライン」が制定された。このガイドラインは 1996 年に改定され、「有機農産物」と「特別栽培農産物」に大きく区分されることになった。

1999 年 7 月、「コーデックス有機食品ガイドライン」が国際基準として採択されたことから、農林水産省は「農林物資の規格化及び品質表示の適正化に関する法律」の一部を改定し、2000 年 1 月に「有機農産物と有機農産物加工食品の日本農林規格（有機 JAS 規格）」を制定した。その後、有機 JAS 制度は 2001 年 4 月から本格的な運用が始まった。

有機 JAS 制度では、有機食品の JAS 規格に適合した生産が行われていることを登録認定機関が検査し、認定された事業者のみが有機 JAS マークを貼ることができる。有機 JAS マークがない農産物と農産物加工食品に「有機」「オーガニック」などの名称の表示や紛らわしい表示を付すことは法律で禁止されている。

6) 環境保全型農業の一形態としての有機農業

有機農業が政治的に取り上げられたのは、1980年代後半である。1987年4月、自民党に「有機農業研究国会議員連盟」が発足し、同年度の農業白書では初めて有機農業が取り上げられた。そこでは、消費者ニーズに的確に対応した有機農産物の生産者価格に注目し、収益性の高い高付加価値型農業の追求という文脈において千葉県三芳村の生産グループと東京の消費者グループの提携が紹介された。

環境保全型農業は、1991年度の農業白書のなかで初めて登場し、その後環境保全型農業を全国的に定着させていくことが目指された。農林水産省は当面の目標について、農薬・化学肥料の使用量を現状比2~3割程度削減としたが、その中身は有機農業とかけ離れたものであった。政策の重点はより広範な環境保全型農業の普及・振興を図ることであり、そのなかで有機農業は環境負荷の軽減と同時に消費者ニーズに対応して、農薬と化学肥料に依存しない「環境保全型農業の一つの形態」として位置付けられた。

1999年に制定された「食料・農業・農村基本法」では、農業に市場原理の徹底を目指す一方で、自然循環機能の維持増進の必要性や農業の持つ多面的機能など環境保全的価値の重視も打ち出された。これを受けて成立した「持続性の高い農業生産方式の導入の促進に関する法律」は、環境保全型農業を政策的に推進する上で根拠となる中心的な法律である⁶。

このように、環境保全型農業推進のための法整備や関連施策が本格化した。有機農業は環境保全型農業の一形態としての位置づけにとどまり、一方で、農薬や化学肥料を使用しない消費者ニーズに適応した高付加価値を実現する農業として食品流通や消費者との関係性が重視され、有機農産物の基準・認証の制度化へとつながっていった。

7) 有機農業政策のスタート

2000年代に入ると、〈食と農〉のグローバル化が大きく進展した。ただし、日本の農政はこれまでと変わらず、小規模農家の切り捨て、農地集積による経営規模拡大化路線を続けていた。そのような状況に対し、有機農業の側も明るい展望を描くことができず、後述する提携や有機JAS制度の停滞を見る限り、閉塞感に包まれていた。

⁶ 農業者は持続性の高い農業生産方式の導入計画を作成し、都道府県知事の認定を受けると、「エコファーマー」という呼称が与えられ、金融・税制面での優遇措置を得ることができる。

2005年6月、日本農業と有機農業が置かれている現状を背景に、「農を変えたい！全国運動」が恒常的な運動体として組織され、自給を高め、環境を守り育てる日本農業の再構築に向けて取り組みを開始した。同時期、2004年に超党派で設立された「有機農業推進議員連盟」は、日本有機農業学会が作成した試案をたたき台に議論を重ね、推進法の準備を進めていた。

有機農業者や自然農法実践者、流通業者、研究者なども推進法を支持し、これまで縦割りの取り組みを展開していた関係者が農を変えたい！全国運動と連動しながら、ネットワークを組織した⁷。

このような動きのなか、2006年12月に推進法が成立し、翌年4月には「有機農業の推進に関する基本的な方針（以下、「基本方針」）」が公表された。これまで有機農業に関する法制度は、有機JAS認定による有機農産物の表示規制のみであったが、推進法の成立によってようやく有機農業を振興する体制が整った。

2008年度から始まった「有機農業総合支援対策」のなかで、注目すべき事業が「有機農業モデルタウン事業」であり、「地域に広がる有機農業」の構築と普及が目指された（中島編 [48]、中島 [51]）。2008年度は45地区、2009年度は59地区がモデルタウンに選出された。これをきっかけに、有機農業者が中心となって行政や農協、農業者グループ、消費者グループなどが参加する「有機農業推進（有機の里づくり）協議会」が全国各地で組織され、取り組みを開始した。

有機農業モデルタウン事業は成果を上げつつあった。例えば、2008年度に選出されたモデルタウン45地区のなかで、80%以上の地区で有機農業者数と有機栽培面積が増加したという⁸。ところが、2009年9月に政権が交代すると、同年11月に実施された内閣府行政刷新会議の事業仕分けによって廃止となった。2010年度予算では、有機農業総合支援対策という大項目が消え、「生産総合対策事業」「産地収益力向上支援事業」「強い農業づくり交付金」に分割配置されるなか、有機農業モデルタウン事業は産地収益力向上支援事業のなかに組み込まれ、収益力と所得の向上が求められるようになった。

このように、有機農業政策が揺れ動くなか、農林水産省は2014年4月に「新たな基本方針」を公表した。そのなかで、おおむね平成30年度までに「我が国の耕地面積に占める有機農業の取組面積の割合の倍増（0.4%→1%）」「有機農業の技術体系の確立」「有機農業の普及指導体制の整備（全都道府県）」「消費者の理解の増進」「推進体制の整備（全都道府県と50%以上の

⁷ 有機農業の普及と啓発、政策提言に取り組む「NPO法人全国有機農業推進協議会（全国有機農業団体協議会から改称）」、有機農業の技術確立に取り組む「NPO法人有機農業技術会議」、有機農業への参入を支援する「NPO法人有機農業参入促進協議会」である。

⁸ 農林水産省「平成20年度地域有機農業推進事業（モデルタウン事業）実施状況調査結果」

市町村)」が目標として掲げられた。

(2) 本研究で使用する「有機農業」の定義と領域

1) 有機農業の位置づけ

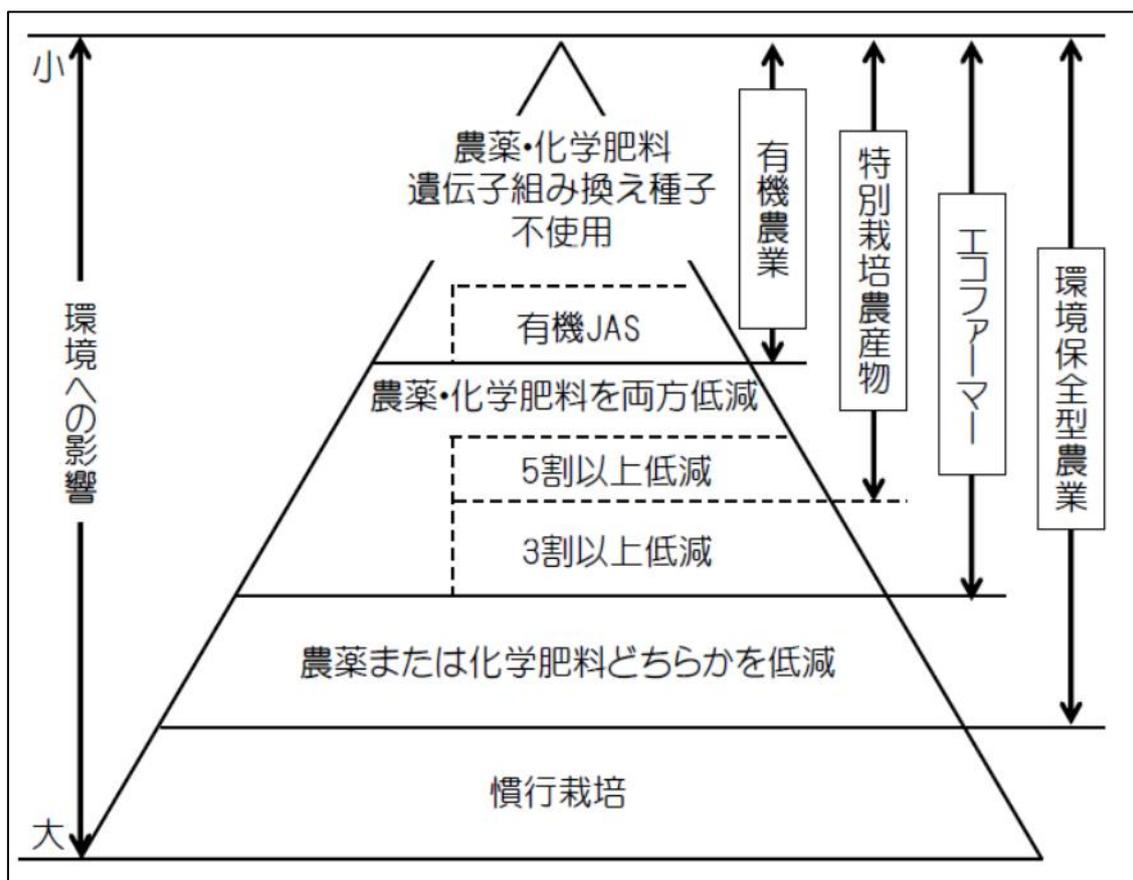


図 1-1 有機農業と環境保全型農業の概念図

資料：筆者作成

推進法の成立は、有機農業の政策的な位置づけを大きく変化させた。図 1-1 を参照し、次の 2 点から見ていく。

ひとつは、環境保全型農業との関係である。前述のように、これまでは環境保全型農業を推進することに重点が置かれており、有機農業はその一形態として認識されていたが、推進法では国や自治体が有機農業を推進する責務があるとし、有機農業を核とした環境保全型農業の推進という位置づけになった。

もうひとつは、JAS 有機との関係である。推進法では有機農業を JAS 有機にもとづく有機農産物の表示が可能な取り組みに限定するのではなく、その対象を広く捉えている。

推進法第 2 条では、次のように有機農業を定義している。

「有機農業」とは、化学的に合成された肥料及び農薬を使用しないこと並びに遺伝子組み換え技術を利用しないことを基本として、農業生産に由来する環境負荷をできる限り低減した農業生産の方法を用いて行われる農業をいう」

続く第 3 条では、有機農業を推進するにあたっての基本理念を定めている。そこでは有機農業が農業の「自然循環機能を大きく増進」させるとしている⁹。

2) 有機農業の技術的領域

有機農業の実践形態は幅広い。前述した一樂は、日本酪農の父と称される黒澤西蔵らが創立した「野幌機農学校¹⁰」の由来であり、黒澤が漢詩をもとにつくった「天地機有り」という言葉にヒントを得て「有機」という名称を付けたと言われている¹¹。また一樂は、かねてから欧米で提唱されていた「Organic Gardening and Farming」にも大きな影響を受けている¹²。

有機の「機」とは、「しくみ」という意味であり、天地有機は「自然のしくみを活かす」と言い表すことができる。すなわち、有機農業は単に農薬と化学肥料の不使用や有機物の投入を意味するものではない。

中島 [49] は、有機農業技術の基本的な展開方向が「自然共生」の追求であり、その具体的な実践として「低投入」と「内部循環」を打ち出している。つまり、自然から離脱し、不安定な近代農業技術とは異なり、生態系を豊かに育み、そのしくみを活かすことをつうじて自然と共生する有機農業技術の展開方向を示している。

その基本的な特徴として、涌井 [75] は「自然のしくみを理解する」「土づくりが基礎」「生物多様性を重視する」「微生物のはたらきを活用する」という 4 点を挙げている。

筆者なりに言い換えると、次のようになる。地中は堆肥や肥料をしっかりと施し、微生物の食べものを与えて棲みかをつくりながらその働きを積極的に活用する。地表はできる限り裸地

⁹ 2008 年 6 月に施行された「生物多様性基本法」では、第 19 条第 1 項の「生物の多様性に配慮した事業活動」のなかで、生物の多様性に及ぼす影響を低減するための取り組みのひとつとして有機農業が挙げられている。

¹⁰ 現在の酪農学園大学である。

¹¹ 舘野 [41] , pp.20-21

¹² 保田 [74] , pp.35-36

にしないよう有機物マルチで覆い、地上は多品目栽培や輪作などをつうじて病害虫の被害を抑える。つまり、自然のしくみを理解し、それに倣いながら地中、地表、地上に生物と植物の多様な生命の世界をつくり、活かしていくという方向性である（小口 [22]）。

このように、外部の資材に依存する「多投入型」の技術から圃場内にある収穫物以外の有機物を積極的に戻し、地域にある有機物の循環も心掛け、なるべく余計な物質を外から持ち込まない「低投入型」の技術への展開が描かれている。

表 1-2 有機農業技術の展開方向

	転換前	移行期	安定期	成熟期	
農法類型	慣行栽培	有機栽培	有機栽培	自然農法	自然農
土づくり	化学肥料 購入有機質資材	購入有機質資材 動物質	植物質 地域資源の活用	原則は植物質 (無～少)	圃場内循環 無施肥
雑草	徹底除草	徹底除草	適宜除草 草生活用 刈敷	除草と無除草の使 い分け 草生活用 刈敷	無除草 草生活用 刈敷
耕起	耕起が基本	耕起が基本	耕起が基本 部分的不耕起	耕起・不耕起の 使い分け	不耕起
投入度合	多投入	多投入	低投入	低投入	低投入
生物多様性	あまり 意識しない	あまり 意識しない	意識する	強く意識する	強く意識する

資料：涌井 [75], p.5 の「有機農業の農法類型」を参考にしながら、筆者の調査および実践を踏まえて作成

本研究では、表 1-2 のように農業技術をプロセスとして捉え、そのステージが変化するという視点のもと、有機農業の技術的領域を幅広く捉える。有機農業の一般的な姿は、「移行期」と「安定期」を指すが、土壌が形成されると自然農法ないし自然農¹³のような「成熟期」の領域に近づいていく。

¹³ 奈良県桜井市の川口由一は、1978年から自然農を実践している。川口は定時制高校に通いながら農業に従事していたが、農薬散布により体調を崩し、有吉佐和子の『複合汚染』に衝撃を受け、農薬・化学肥料・機械の不使用を決意した。その後、福岡正信の『わら一本の革命』をつうじて、自然農法の存在を知り、自然農の道を歩み始めた。その基本は、「耕さず」「肥料は施さず」「農薬・除草剤は用いず」「草や虫を敵としない」ことである。自然農の実践は、川口の農業観、人生観にも共感する若い世代に広がっている（川口・辻 [32]）。

したがって、本研究で使用する有機農業は、推進法の定義に倣って「無農」「無化学肥料」栽培を基本に、成熟期のような実践も含めて「自然との共生を目指す農業」として用いる。

(3) 日本における有機農業の現状と課題

1) 日本における有機農業の動向

ここからは、日本における有機農業の動向と現状について見ていく。

表 1-3 有機農業の現状と総農家数・総耕地面積に占める割合（2010 年度）

総農家数 (単位:戸)	有機農家数 (単位:戸)		総耕地 面積 (単位:ha)	有機農業実施圃場面積 (単位:ha)	
	JAS 有機	非JAS 有機		JAS 有機	非JAS 有機
2,528,000	11,859 (0.47%)	7,865 (0.31%)	4,593,000	9,067 (0.20%)	7,300 (0.16%)

資料：農林水産省「農林業センサス」、農林水産省「耕地及び作付面積統計」、MOA 自然農法文化事業団「平成 22 年度有機農業基礎データ作成事業報告書」より筆者作成

注 1：（ ）内は有機農業が全国の数字に占める割合

注 2：JAS 有機農家は平成 23 年 3 月 31 日現在，JAS 有機圃場は平成 22 年 4 月 1 日現在の数字

2010 年度の有機農家数と有機農業実施圃場面積を示した表 1-3 を見ると、農家数は 11,859 戸で総農家数の約 0.5%，面積は 16,417ha で全耕作面積の約 0.4%程度である。

有機農家 1 戸当たりの耕作面積は、JAS 有機が 2.27ha、非 JAS 有機が 0.93ha で、平均は 1.38ha となる。全国の平均耕作面積 2.5ha¹⁴と比べると、非 JAS 有機は規模が小さい。

2011 年度以降の有機農家数についてはデータがなく、正式に把握することができないが、実施面積の動向からその傾向を掴むことができる。

¹⁴ 農林水産省「2015 年農林業センサス結果の概要（概数値）（平成 27 年 2 月 1 日現在）」

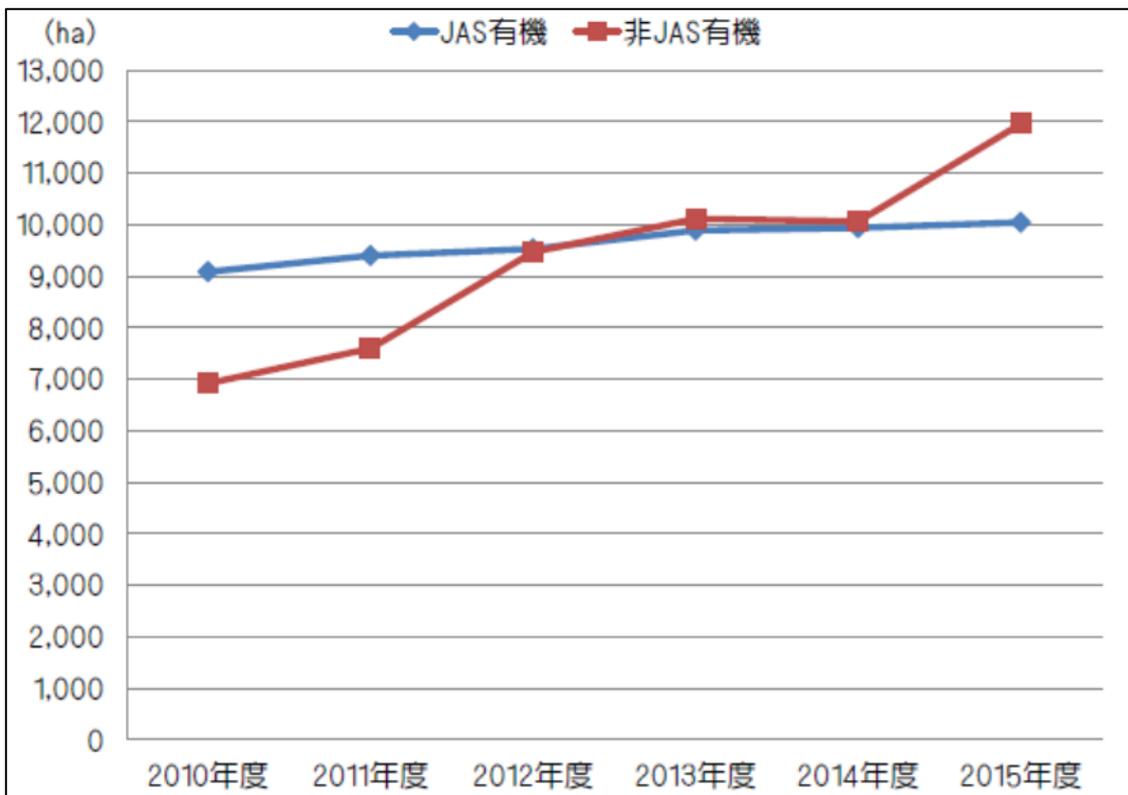


図 1-2 JAS 有機・非 JAS 有機の実施面積の推移

資料：農業環境対策課推計，食品製造課調べより筆者作成

注：JAS 有機面積の各年の数値は，4 月 1 日現在の認定面積である。

実施面積の推移を示した図 1-2 を見ると，取組面積は 2015 年度に 22,000ha まで増加している。その特徴として，非 JAS 有機が 2010 年度から 2015 年度にかけて約 1.7 倍も増加しており，2013 年度時点で JAS 有機を上回っている。

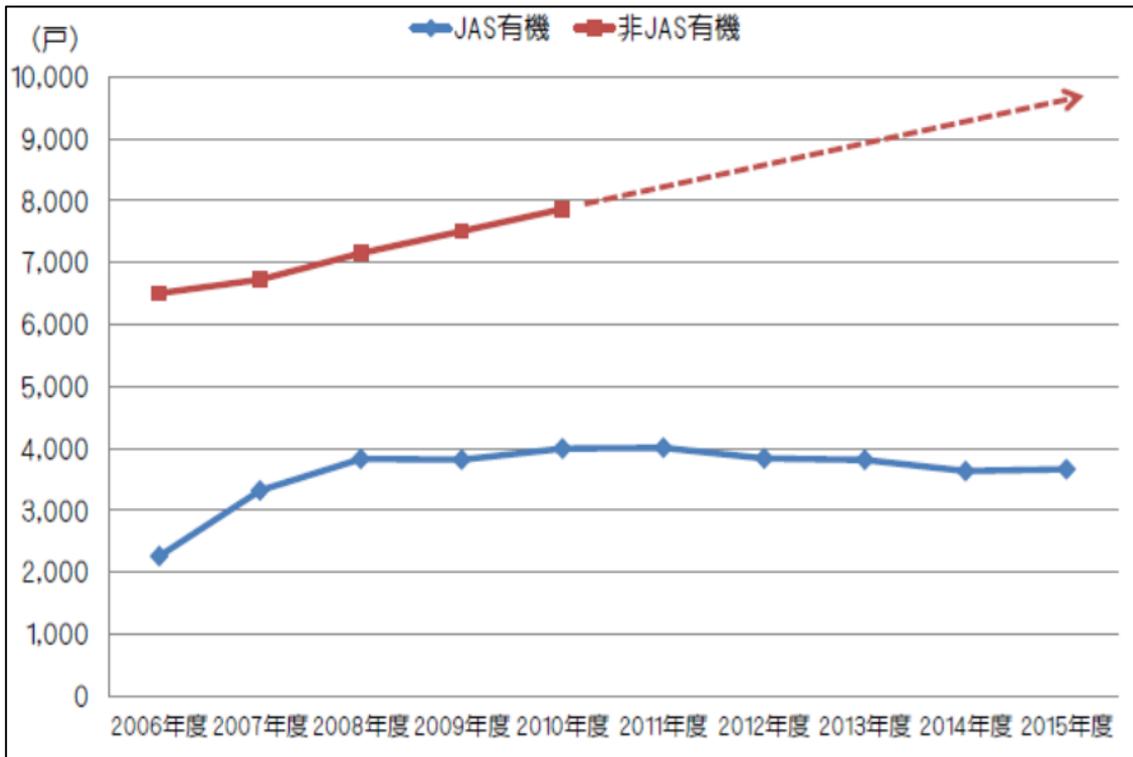


図 1-3 JAS 有機・非 JAS 有機の農家数の推移 (単位：戸)

資料：農林水産省「認定事業者について」、MOA 自然農法文化事業団「平成 22 年度有機農業基礎データ作成事業報告書」より筆者作成

注 1：JAS 有機は、翌年 3 月 31 日現在の数字

注 2：非 JAS 有機の農家数については 2010 年度までしか数値がない。2011 年度以降に示した点線は、図 1-2 の実施面積の推移から検討した。

農家数の推移を示した図 1-3 を見ると、非 JAS 有機は 2006 年度から 2010 年度にかけて毎年 200~300 戸ずつ増加しており、JAS 有機よりも大きな伸びを見せている。非 JAS 有機は取組面積の増加およびその小規模性から、2011 年度以降も農家数を増加させていると考えられる。

JAS 有機も取組面積を少しずつ増加させているが、農家数は 2011 年度に 4009 戸まで増加して以降は減少傾向にあり、2015 年度時点で 3,660 戸にとどまっている。また、国内の農産物総生産量¹⁵に占める JAS 有機の格付け数量¹⁶の割合は、2001 年度の 0.10%から 2007 年度の 0.19%まで増加傾向にあったが、その後、微増減を繰り返し、2014 年度は 0.25%にとどまっている。

¹⁵ 農林水産省「食料需給表」および農林水産省統計情報部公表値

¹⁶ 農林水産省「有機農産物等の格付実績」

JAS 有機を取得していない有機農家は、「とる予定はない」が 74%、「以前はとっていたが、やめた」が 6%で 80%を占めている一方で、「有機 JAS を目指している」はわずか 11%しかない¹⁷。

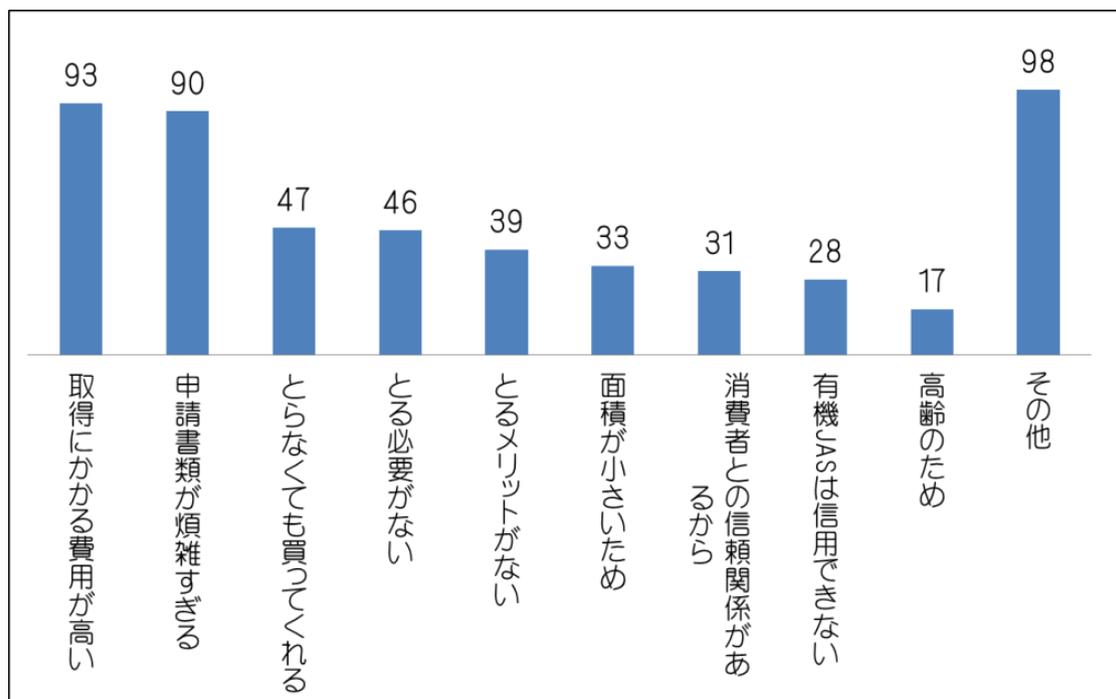


図 1-4 JAS 有機を取得しない理由

資料：MOA 自然農法文化事業団「平成 22 年度有機農業基礎データ作成事業報告書」より筆者作成

注：「以前、有機 JAS をとっていたがやめた」「有機 JAS をとる予定がない」を合計した 464 の回答のなかで聞いた理由から、分層の要点を最大 3 つまで抽出し、精算した 522 の回答の内訳。

JAS 有機を取得しない理由を示した図 1-4 を見ると、認定申請手数料、交通費や宿泊費等を含めた実地検査費用、講習会受講費用など経済的コストだけでなく、申請書類の作成など非経済的なコストも負担しなければならないことが挙げられている¹⁸。一方で、消費者側から見ると、JAS 有機の農産物以外にもこだわりの農産物が多く販売されるようになったため、有機

¹⁷ MOA 自然農法文化事業団「平成 22 年度有機農業基礎データ作成事業報告書」、p.23

¹⁸ 認定基準をクリアするためのコストとしては、「緩衝地帯の確保や汚染対策にともなうコスト」「有機種苗の確保・使用にかかるコスト」「化学的に合成された物質無添加の資材入手にかかるコスト」「生産・輸送・選別・調整・洗浄・貯蔵・包装などにかかる管理コスト」「記録作業に要するコスト」などがある（小川 [15]）。

農産物のプレミアム感に陰りが見え、需要の高まりにはつながっていない¹⁹。

このように、農業全体から見ると、有機農業は農家数、実施面積ともにまだまだ小さな存在であり、JAS 有機のように内部でも多くの課題を抱えているが、有機農業が日本農業の動向とは異なる構造を形成している現状も読み取れる。

これまで見てきたとおり、有機農家数、実施面積の増加は、農業全体の動向とは逆の方向を向いている。

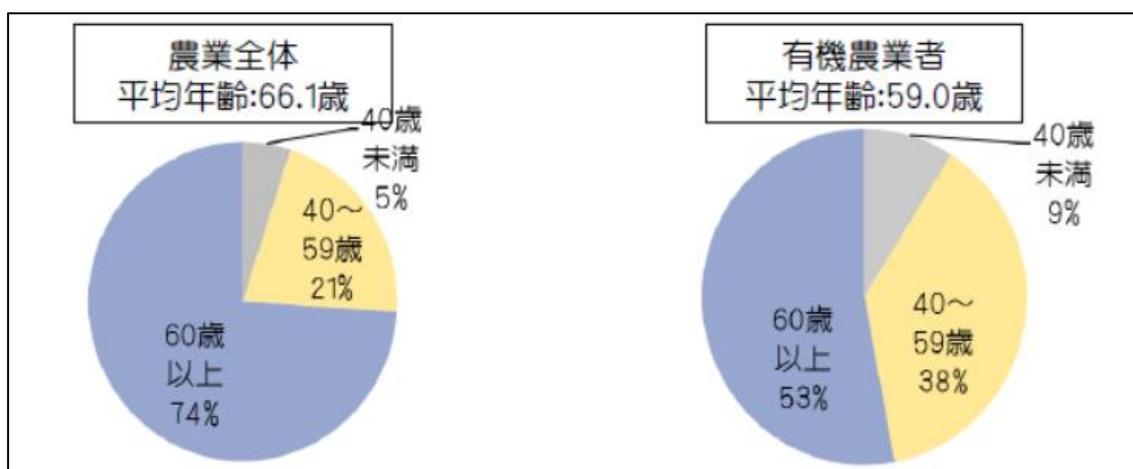


図 1-5 農家の平均年齢・年齢構成 (2010 年)

資料：農林水産省「2010年世界農林業センサス」、農林水産省「平成22年新規就農者調査」、MOA 自然農法文化事業団「平成22年度有機農業基礎データ作成事業」より筆者作成

また、農家の平均年齢・年齢構成を比較した図 1-5 を見ると、有機農家は 60 歳未満が 47% と約半分を占め、平均年齢 59.0 歳は農家全体の 66.1 歳と比べて約 7 歳も若い。

有機農業は若い世代から支持されており、そのなかでも新規参入者の動向に注目したい。新規就農者数は、1990 年の 15,700 人が最も少なく、そのうち新規参入者²⁰は 69 名しかいなかった。その後、新規就農者数は増加傾向にあり、2006 年に 81,000 人、2015 年時点で 65,030 人である。新規参入者数は 2015 年時点で 3,570 人に達し、1990 年と比べて約 40 倍も伸びており、そのうち約 7 割を 49 歳以下が占めている²¹。

¹⁹ 中塚 [53] , p.103

²⁰ 新規参入とは、新規就農者のうち土地や資金等を独自に調達し、新たに農業の経営を開始することを指す。

²¹ 農林水産省「平成27年新規就農者調査」

新規参入者の大きな特徴は、有機農業との親和性が高い点にある。新規参入者による有機農業の取り組みについて見ると、「全作物で有機農業に取り組んでいる」が20.7%、「一部の作物で有機農業に取り組んでいる」が5.9%、「できるだけ有機農業に取り組んでいる」が46.2%であり、合計72.8%を占めている²²。また、新規就農希望者について見ると、「有機農業をやりたい」が65.1%、「有機農業に関心がある」を含めると92.7%を占めている²³。

2) 世界における有機農業の動向

世界における有機農業の実施面積を見ると、1999年時点で1,100万haだったのが、2014年時点で4,370万haまで増加し、4倍以上も広がりを見せている²⁴。

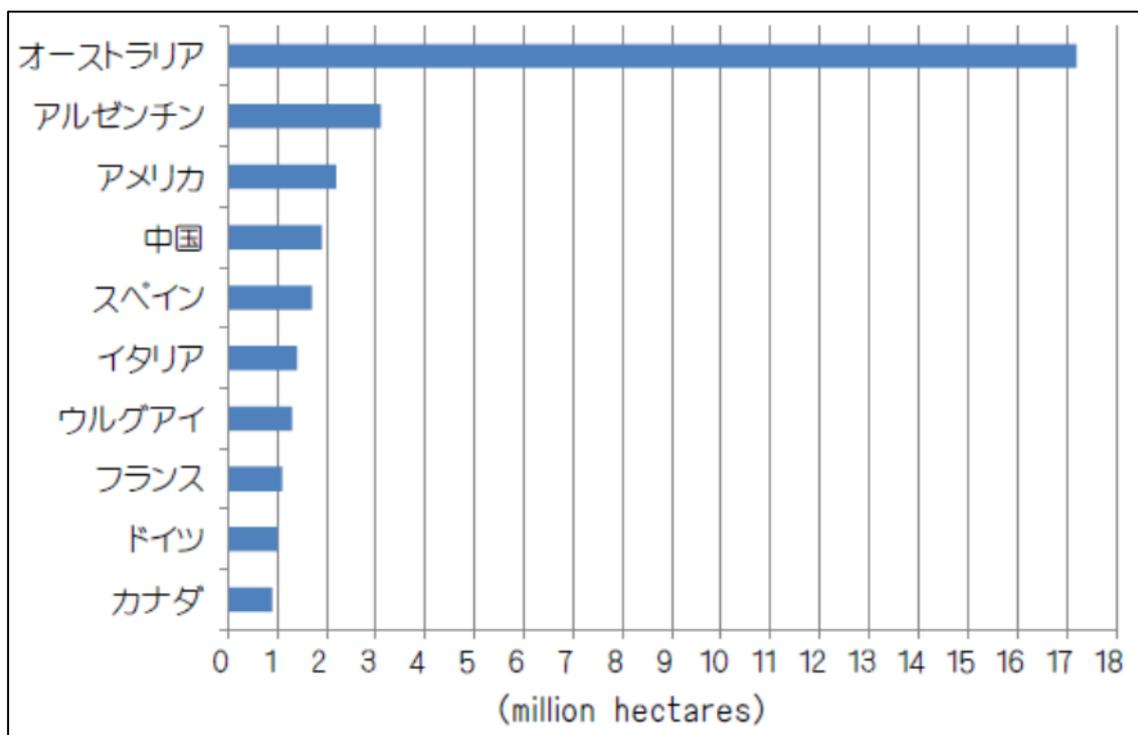


図1-6 農地の分布 (2014年)

資料：FiBL-IFOAM-SOEL-Surveys1999-2016

²² 全国農業会議所「新規就農（新規参入）の就農実態に関する調査結果（2011年）」

²³ 全国農業会議所「2010年度新・農業人フェアにおけるアンケート結果」

²⁴ FiBL-IFOAM-SOEL-Surveys1999-2016

農地の分布を示した図 1-6 を見ると、永年牧草が大半を占めるオーストラリアの実施面積が圧倒的に広く、そのほかはアメリカ大陸やヨーロッパの国々が上位に並んでいる。また、同年における実施面積の割合を見ると、イタリア 10.8%、ドイツ 6.3%、フランス 4.1%とヨーロッパの国々で高い割合を示し、アジアでは韓国 1.0%、中国 0.4%となっている²⁵。

前述したとおり、日本における有機農業の実施面積は、増加傾向にあるものの、世界各国の取り組みにはまだまだ及ばないことが理解できる。

3) 市町村レベルにおける有機農業の取り組み状況

新たな基本方針では、「市町村段階における推進指導體制の整備率 50%」という目標が設定されている。農林水産省が実施した「市町村における有機農業に関するアンケート調査（2014年度）」をもとに、その実態について見ていく。

「市町村段階において、有機農業を推進するための協議会の設置や推進会議の開催等を行っていますか」という質問に対し、93%が「いいえ」と回答している。

²⁵ FiBL&IFOAM 「The world of organic agriculture」

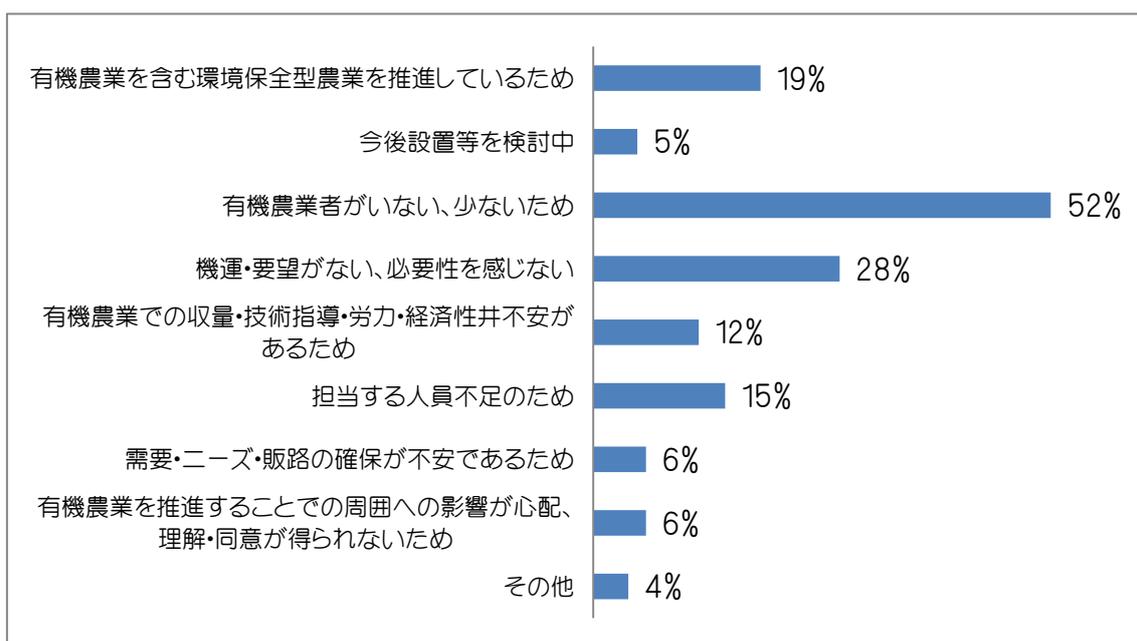


図 1-7 協議会を設置していない理由 (MA)

資料：農林水産省「市町村における有機農業に関するアンケート調査（2014年度）」より筆者作成

「いいえ」と回答した市町村に対する「協議会の設置等を行っていない理由は何ですか」という質問の回答を示した図 1-7 を見ると、「有機農業者がいない、少ないため」が 52%、「機運・要望がない、必要性を感じない」が 28%で、その他の回答を見ても消極的な回答が大半を占めている。

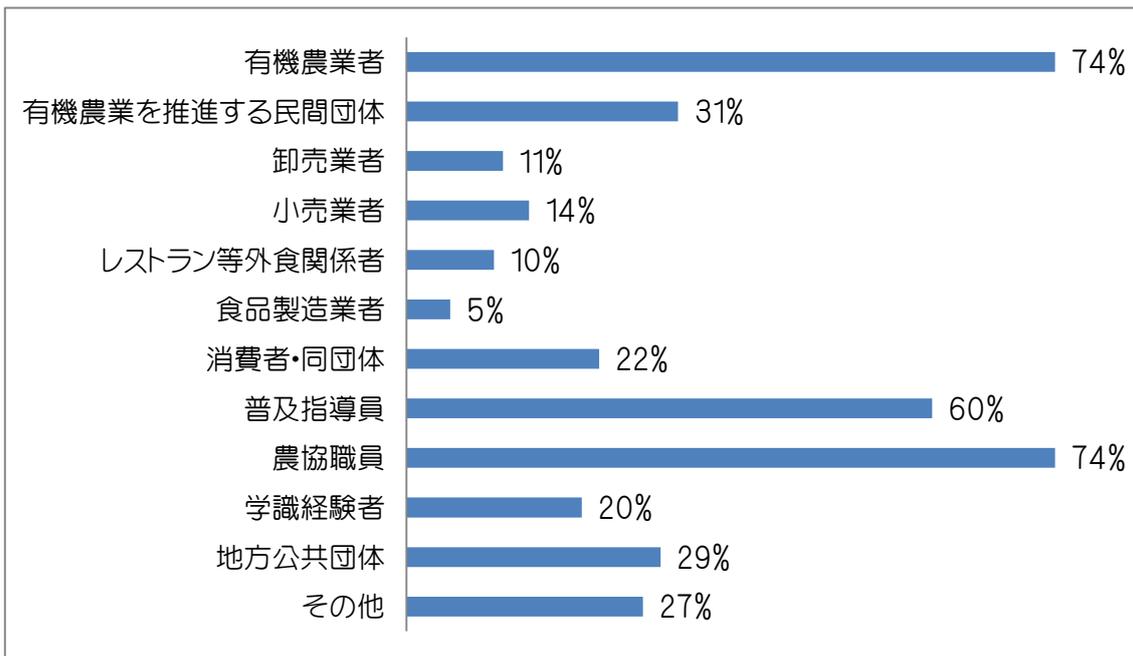


図 1-8 協議会への参加主体 (MA)

資料：農林水産省「市町村における有機農業に関するアンケート調査（2014年度）」より筆者作成

「はい」と回答した市町村における協議会への参加主体を示した図 1-8 を見ると、協議会を設置している市町村では「有機農業者」「農協職員」が 74%、「普及指導員」が 60%参加しており、有機農業者以外にも多様な主体が協議会に参加していることが理解できる。

また、有機農業を推進することで、農村の活性化を図る考えの有無については、31%が「ある」と回答し、有機農業に期待を寄せる市町村が存在する一方で、28%が「ない」、34%が「わからない」と回答している。

推進法以降の展望は、市町村レベルで有機農業者だけではなく、慣行農業者、行政、農協、地域住民がお互いの存在を認めつつ、コミュニケーションを図りながら有機農業の取り組みを進めていくことにある。

ところが、有機農業を推進する体制を整えている地域はごく一部に限られ、有機農業の推進をめぐって多様な主体が議論を交わしていく段階にまで達していない。有機農業は「地域から期待される存在（中島 [50]）」となったが、そのような期待と実態との落差は大きく、今後、地域における有機農業の意義や有機農業が地域に与えるインパクトなどに関する調査研究を進め、共有していく必要がある。

2. 有機農業に関する社会学的研究の整理

それでは、有機農業に関する社会学的研究について「新しい社会経済システムの構築」「有機農業と地域の関係性」「提携の停滞と再編」「小川町有機農業を対象にした研究」という3点から整理する。

(1) 新しい社会経済システムの構築に関する研究

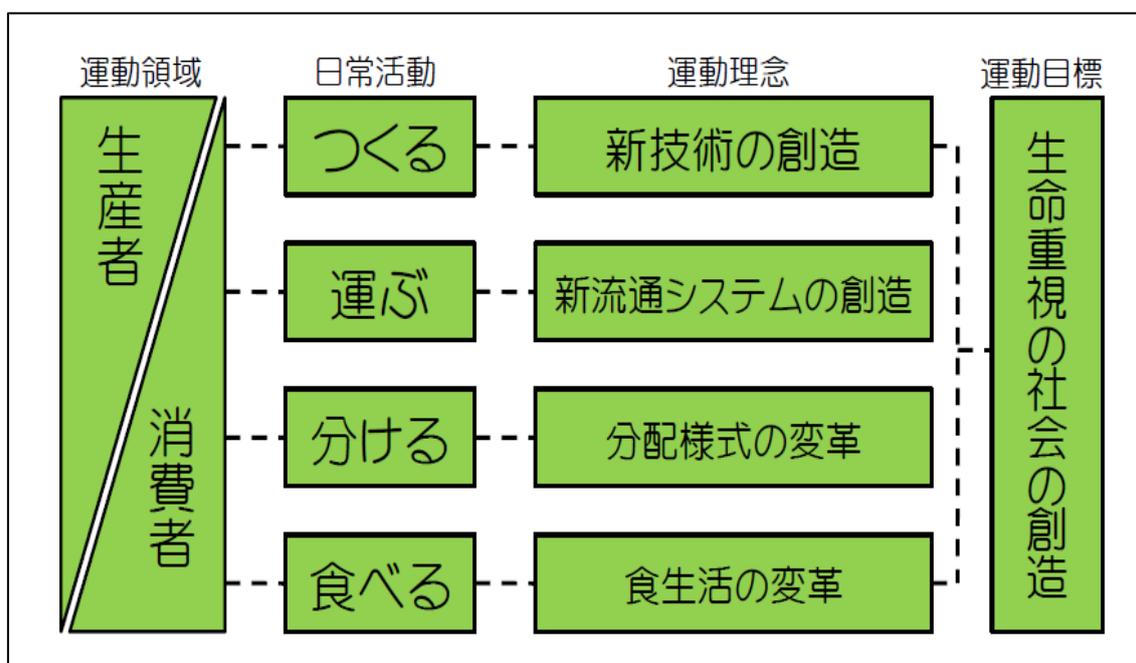


図1-9 有機農業運動の形態と理念

資料：保田 [74] , p.162 の図8を引用

有機農業研究をリードしてきた保田 [74] は、提携の実践を踏まえ、有機農業運動の形態と理念を図1-9のように整理した。そこでは、生産者と消費者が「つくる－運ぶ－分ける－食べる」という日常活動をつうじて、生命重視の社会をともに創造していくという方向性が示されている。

有機農業は、単に農薬と化学肥料を使用しないという生産技術の個別問題を解決するのではなく、提携という具体的な実践を通じて農業を「生産（つくり方）－流通（運び方、分け方）

ー消費（食べ方）」という社会関係として捉え直し、そのプロセスをトータルに創造することを
目指したのである（小口 [21]）。

国民生活センターは、日本における有機農業の展開過程について継続的かつ体系的な調査を
重ね、多くの研究成果を公表している。国民生活センター編 [34] では、有機農業に取り組む
生産者や消費者グループとの提携の実態分析をつうじて、その現段階と意義を明らかにしてい
る。

表 1-4 近隣・地域の農家の反応 (MA)

	計	病虫害が 出ると苦 情を言う	うまくい くはずが ないと思 っている	無関心	地域のま とまりを くずすと 批判的	結果に 注目して いる	なにかと 協力的	考え方を 変えつつ ある	共鳴して 始めた人 がいる	その他	無回答
計	305(100.0)	25(8.2)	79(25.9)	116 (38.0)	20(6.6)	96(31.5)	14(4.6)	93(30.5)	79(25.9)	22(7.2)	19(6.2)
有機農 業開 始年	～39年以前	4(13.8)	5(17.2)	11(37.9)	—	8(27.6)	5(17.2)	10(37.5)	12(41.4)	2(6.9)	4(13.8)
	40～44年	4(11.1)	6(16.7)	11(30.6)	5(13.9)	10(27.8)	2(5.6)	11(30.6)	14(38.9)	1(2.8)	2(5.6)
	45～49年	8(7.5)	28(26.4)	34(32.1)	5(4.7)	34(32.1)	2(1.9)	37(34.9)	31(29.2)	7(6.6)	4(3.8)
	50～52年	9(9.9)	25(27.5)	39(42.9)	9(9.9)	32(35.2)	2(2.2)	28(30.8)	20(22.0)	9(9.9)	3(3.3)
	53～54年	—	10(37.0)	15(55.6)	—	8(29.6)	3(11.1)	5(18.5)	1(3.7)	3(11.1)	3(11.1)
消費 者 と の 提 携	個人で提携	12(19.4)	23(37.1)	29(46.8)	7(11.4)	21(33.9)	5(8.1)	17(27.4)	18(29.0)	3(4.8)	2(3.2)
	集団で提携	6(7.4)	22(27.2)	17(21.0)	9(11.1)	32(39.5)	4(4.9)	36(44.4)	30(37.0)	6(7.4)	4(4.9)
	提携 していない	7(4.4)	34(21.5)	71(44.9)	4(2.5)	43(27.2)	4(2.5)	40(25.3)	30(19.0)	12(7.6)	11(7.0)

資料：国民生活センター編 [34], p.151, 表 2-30 を一部修正

注：選択肢設問。タテ軸の無回答は省略した。

そのなかのアンケート調査において、近隣・地域の農家の反応に関する回答を表 1-4
に示した。そこでは、「無関心」や「有機農業はうまくいくはずがないと思っている」近隣
農家が多くいる一方で、周囲の農家の考え方と姿勢を変えつつあることを明らかにしてい
る。

さらに、このような調査研究をつうじて、有機農業が風土に根差し、豊かな自給体系を
つくり出していこうとする「地域への目覚め」が有機農業運動のなかで共通認識となりつ
つあり、「地域の自立」という新しい理念が胎動していることを指摘している。

続く多辺田・榊瀧・藤森・久保田 [44] では、島根県奥出雲地域、和歌山県色川地区、
愛媛県明浜町という中山間地域を対象に調査を実施し、有機農業の実践が都市との提携運
動に支えられながら地域の自給と自立へとつながっていく「地域再生」の視点が示されて

いる。

以上のような国民生活センターによる調査研究において、中心的な役割を担ってきた榎 潟 [69] は、これまで取り組んできた現地調査を踏まえ、有機農業の到達点を検討している。そこでは、生産者と消費者が相互扶助の原理のもと実践する提携を「生命共同体的関係性」にもとづく「親密圏」として捉え、そのような〈提携〉のネットワークを軸に、各地で展開した有機農業運動が地域の多様性と循環性を保障する「持続的な社会経済システム（循環型地域社会）」の形成へと転化しつつあることを明らかにしている。

（２）有機農業と地域の関係性に関する研究

日本の有機農業は、農業の近代化に対する根底的な批判から始まったが故に、有機農業者は地域で変わり者扱いされ、孤立しがちであったことも事実である。

現場を歩くと、ベテラン有機農家は「異端児だった」「変わり者扱いされた」と異口同音に語り、なかには「村八分のような扱いだった」と当時を振り返る人もいる。多くの地域において、長らく有機農家の孤軍奮闘が続いていた。また、有機農家は周囲の慣行農家から「有機農業だから害虫が多く発生してくる」など根拠のない言いがかりをつけられたり、偏見を持たれ、理解を示す行政や農協もほとんどなかった。

このように、高い異質性を伴う有機農業は均質的な農村社会のなかで際立ち、コンフリクトを生むほどのインパクトを与えた。とりわけ、農薬空中散布（以下、「空散」）のような共同性を求める取り組みへの抵抗は、時に提携する都市の消費者グループの抗議も伴いながら、地域や慣行農家との間で緊張関係を引き起こした（波彦野 [60]）。

表 1-5 地域での共同防除に対する対応

防除の対応 防除方式	計	共同防除に 参加している	するにまか せている	反対したが 難しい	反対したが 聞き入れら れなかった	反対したの で回数を減 らした	自分の田畑 は除いても らっている	その他	無回答
計	96(100.0)	27(28.1)	6(6.3)	26(27.1)	3(3.1)	1(1.0)	22(22.9)	5(5.2)	6(6.3)
小型機械	21(100.0)	4(19.0)	1(4.8)	2(9.5)	1(4.8)	-	9(42.9)	2(9.5)	2(9.5)
大型防除機	38(100.0)	13(34.2)	3(7.9)	8(21.1)	1(2.6)	-	10(26.3)	1(2.6)	2(5.3)
空中散布	40(100.0)	9(22.5)	5(12.5)	16(40.0)	3(7.5)	1(2.5)	4(10.0)	1(2.5)	1(2.5)
その他	2(100.0)	1(50.0)	-	-	-	-	-	1(50.0)	-

資料：国民生活センター編 [34], p.150, 表 2-29 を一部修正

例えば、国民生活センター編 [34] が実施したアンケート調査において、地域での共同防除に関する回答を表 1-5 に示した。そこでは、「共同防除に参加している」「反対したが難しい」割合の高さと空散を「自分の田畑は除いてもらっている」割合の低さから、有機農業者の主張が思うように通らない実態を読み取ることができる。

船戸 [66] は梶潟 [69] の意義と到達点を認めた上で、有機農業運動が〈提携〉のネットワークという親密圏を希求するがゆえに、生産者と消費者、生産者と村落社会、もしくは生産者同士の軋轢を生んでおり、そのような現実も含めて検討していくことの必要性を指摘している。

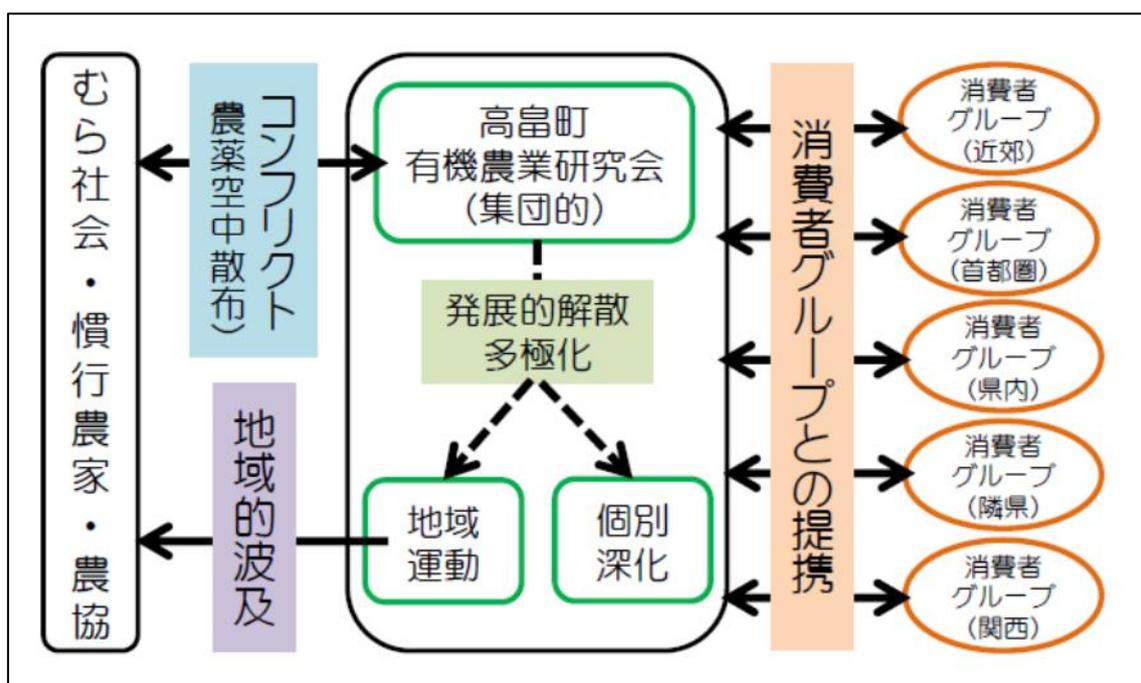


図 1-10 高島町における有機農業の展開過程

資料：青木・松村編 [1] を参考にしながら筆者作図

山形県高島町における有機農業運動の実践を取り上げた青木・松村編 [1] は、そのような対立をはらむ諸関係について、実証的に分析した代表的な研究である。そこでは、水稻の生産調整政策や農薬公害問題の顕在化を契機に設立された「高島町有機農業研究会」が主導する有機農業運動の展開過程を分析している。図 1-10 は、その展開過程を図式化したものである。

高島町有機農業研究会は、提携する消費者グループが遠距離かつ広範囲に拡大するなか、その関係性を維持するために多くのエネルギーを費やし、さらに空散をめぐって地域や在村農業者との間でコンフリクトを生んだ。高島町有機農業研究会の運動は先鋭的な消費者グループの考え方や動向に左右されながらも、生産者運動として現場に回帰する方向に向かったが、運動

認識の相違から二極化していった。一方で、高島町有機農業研究会との強い関わりをもって生まれた「上和田有機米生産組合」が無農薬に加えて「少農薬」による良質米栽培を実践し、急速な広がりを見せた。こうした動きは、高島町有機農業研究会のメンバーが運動の理念や思想を忠実に守り、消費者グループとの結び付きを強めるにつれて、むら社会から孤立していくのとは対照的であった。

高島町における有機農業の取り組みは、組織的かつ運動的姿勢を強く押し出す形で展開したが故に、むら社会の中で孤立し、なおかつ消費者グループの考え方や動向に強い影響を受けながら多極化していく複雑な過程を経ている。そのなかでも、上和田有機米生産組合のように少農薬栽培をつうじて、有機農業の取り組みに関する合意を形成し、農家を包摂していった集落ぐるみの展開は注目される。

徳野 [45] は、このような高島町の展開過程を整理し、有機農業の取り組みによって、むら社会の中で生まれる緊張・葛藤状況が継続するか、解消して再統合されていくのかは、両者の相互交渉の社会過程によって決まると指摘している。

(3) 提携の再編に関する研究

日本の有機農業は、提携に支えられながら展開してきた点に大きな特徴がある。そのため、有機農業の地域的展開を分析する上で、提携に代表される流通面の取り組みの分析が重要となる。

提携は1970年代後半から1980年代前半にかけて高揚を見せ、単なる安全な食べものの共同購入という枠を超え、生活や農業経営のあり方、さらには地域社会を変革する作用をもった運動として質的な深化を獲得していった(柗潟 [69])。

ところが、1980年代後半になると全国的な傾向として消費者グループ数の減少もさることながら、消費者グループ会員の高齢化や世代間ギャップに伴う会員数の減少が進んでいる。波多野 [59] は、提携が置かれている状況を「停滞もしくは凋落の一途」と表現し、状況変化に対して柔軟に対応できない運動の硬直性を指摘している。

国民生活センター編 [35]、波多野 [59]、柗潟 [69] などは提携の停滞要因を検討している。これらを整理すると、次の2点にまとめることができる。

ひとつは、担い手としての専業主婦層の解体である。提携ではボランティア労働や義務的な共同作業に多くの時間を割かれ、とりわけ、そのような時間と場所を共有できる専業主婦の力に負うところが大きかった。そのため、女性の就労機会の増加や社会活動への参加などによっ

て、専業主婦層が相対的に減少すると、提携の前提条件は崩れていった。

もうひとつは、有機農産物流通の多様化である。農業の近代化が進むなか、市場で流通する農産物のほとんどが慣行栽培であったため、提携は必然的な取引手法として浸透した。その後、1980年代以降になると、有機農産物へのアクセスが容易となり、提携の優位性は低下していった。

このように、提携の現状は担い手の世代交代と新陳代謝が進まない厳しい局面にあり、社会環境と市場環境の変化に応じたシステムの見直しを迫られている。

谷口 [43] は、山形県高島町の生産者グループと提携する複数の消費者グループを事例として取り上げ、その動向を消費者運動の構造という内在的な視点から検討した。ここでは、提携が消費者グループの再組織化という課題に直面していることを明らかにしている。

そのような課題に対し、波多野 [58] や船戸 [66] は提携の新たな展開方向について分析している。波多野は、神戸の消費者グループを事例として取り上げ、新たな段階に達した応用型の取り組みを分析した。ここでは、提携の業務を担当する専従者を置き、消費者にかかる負担を軽減させた結果、参加者を増加させていることを明らかにしている。さらに船戸は、千葉県三芳村の生産者と提携する消費者グループの活動を分析した。ここでは、参加者の減少に対して共同購入だけではなく、個別ボックス型宅配を導入するなど生産者や消費者会員が様々な工夫をしながら継続していることを明らかにしている。

(4) ローカル・フードシステムの構築に関する研究

世界を均質化に向かわせるグローバル化が進むなか、〈食と農〉においても多国籍アグリビジネスが種子・農業・食料を垂直的に統合し、支配する「グローバル・フードシステム」の形成が大きく展開している(久野 [64])。それに伴い消費者の食の自己決定・自己選択の範囲は限定され、農業生産の自由な選択や農業の地域性および地域資源の衰退がもたらされている(西山 [55])。

有機農業もまた、認証制度をつうじた商品化によって、「産業化(桝潟 [71])」ないし「慣行化(大山 [14])」という動きが生じている。アメリカでは、大規模な企業的有機農業の拡大や多国籍企業による小規模有機ビジネスの買収、自然食品店の大型店舗化・大規模チェーン化が進み、こうした工業的オーガニックの登場によってビジネスとしての有機農業の厚みが増しているという(大山 [14])。

日本でも同様の事態が進行しつつある。有機農産物の基準・認証の制度化は、これまで見て

きた国際的に進行している有機農産物の商品化や世界市場の形成と深くかかわっていた（梶潟 [69]）。実際、日本のオーガニック市場を開放する外圧も強く働いており（足立 [5]）、JAS 有機の格付け実績は国外の有機農産物が 9 割ほども占めている。有機農産物流通の多様化を一要因として提携が停滞し、日本の有機農業もまたグローバル・フードシステムに組み込まれ、流通が広域化している。

このようなグローバル・フードシステムに対抗し、〈食と農〉をつなぎ直すローカル・フードシステム（以下、「LFS」）の取り組みが展開している。西山 [55] は、LFS を「地域の農産物が再評価されることで、地域での生産や消費を促すための食と農（食の生産と消費）の関係を構築すること」であると捉え、「人々の食の生産と消費における主体性が回復され、人々が生活の場として地域を自覚することにある」としている。さらに、LFS は「地域再生のプロセスにほかならない」とその意義を指摘している。

LFS は欧米を中心に広がっており（大山 [14]、石井 [8]）、その特徴として持続可能な生産方法、消費者との直結・近接性、小規模・家族経営などが挙げられる（梶潟 [71]、三石・鷹取 [72]）。そのため、有機農業の取り組みとの親和性が高い。

日本の有機農業の文脈から LFS を見ると、1973 年に起こったオイルショックによる食料・エネルギー危機などを背景に、有機農業運動の理念と方向性のなかにも、地域内提携や地産地消、地域内自給という視点が組み込まれた（国民生活センター編 [34]）。ただし、地域を視野に入れた実践は一部に限られ、ローカルな取り組みは大きく展開することはなかった（梶潟 [71]）。

LFS の代表的な実践形態である CSA（Community Supported Agriculture）に関する研究は、国内外の事例分析をつうじて蓄積されている（波多野 [61]・[62]、唐崎 [30]・[31] など）。

波多野 [61] は、CSA との比較分析をつうじて、停滞する提携の新たな展開方向を探ろうと試みている。そこでは、消費者運動の力量低下を補う生産者からの働きかけがより重要な要素になるとし、提携の次段階として、地域コミュニティへのアプローチの重要性を指摘している。

（5）小川町有機農業を対象にした研究

小川町における有機農業の展開を取り上げた研究もいくつか残されている。鈴木・中島・長谷川 [38] は、霜里農場の取り組みに焦点を当て、自然生態系に根ざした有機農業の実践が確立していることを明らかにしている。また高橋 [39] と飯塚 [7] は、新規参入者の取り組み

について分析している。高橋は、有機農業者が設立した小川町有機農業生産グループの取り組みに焦点を当て、新規参入者の定着に果たす恒常的な組織的活動の役割と重要性を明らかにしている。飯塚は、新規参入者した女性に焦点を当て、その生活観や意識構造について検討している。

3. 本研究の課題と構成

既存研究を整理すると、有機農業が提携を軸にしながらかしい社会経済システムの構築に向けて展開している意義と到達点が見される一方で、その実践の舞台である地域ではコンフリクトが生じ、生産の現場を支える提携というシステムもまた大きな岐路に立たされ、課題を抱えていることが明らかとなった。

また、青木・松村編 [1] のようにひとつの地域を対象として、有機農業の展開過程を実証的に分析した研究はほとんど蓄積されていない。その動向もまた、1980年代までの分析にとどまっているが、有機農業を取り巻く時代背景や社会環境、法制度は大きく変化しており、そのような変化を捉える視点が必要といえる。

さらに、小川町有機農業に関する研究においては、霜里農場や新規参入者というように個別の事例を対象としており、地域という視点から多角的に有機農業の取り組みを対象にした研究は蓄積されていない。

本研究では、既存研究の成果と明らかとなった課題を踏まえ、埼玉県比企郡小川町における取り組みを事例として取り上げ、有機農業の展開要因と意義を検討する。

小川町は、有機農業の先進地として全国的に知られている。有機農業の取り組みの蓄積は40年以上に及び、日本における有機農業の展開とほぼ同時代の歩みを経験している。このような蓄積を有している地域はほとんどなく、時代背景の移り変わりとともに、有機農業の展開を分析することが可能である。

本研究では、小川町有機農業の展開を分析するために、以下の課題について検討していく。

第一の課題は、地域における有機農業の展開過程についてである。有機農業が地域的広がりを形成していく過程は一様ではない。例えば、前述した高島町のように生産者が集団的に取り組みを展開した場合、地域に与えるインパクトも大きく、その関係性は複雑化するが、例えば、行政や農協が主導した場合、地域への有機農業の広がりがダイナミックに展開する²⁶。

²⁶ 例えば、宮崎県綾町や愛媛県今治市などが挙げられる。

小川町では、たった一人の実践から有機農業の取り組みが始まり、地域的な広がり形成されていった。霜里農場代表・金子美登（以下、「金子」）の姿勢やむら社会との関係性、地域への視点に着目しながら、小川町有機農業の展開過程とその規定要因を明らかにする。

第二の課題は、有機農業の担い手の形成と展開についてである。有機農業者の実態分析には2つの視点が必要となる。ひとつは参入形態であり、非農家出身者による「新規参入²⁷」と在村慣行業者による「転換参入²⁸」に分けられる。もうひとつは経営形態であり、有機農業の場合、自給から専業経営まで多様な実践が含まれる。

日本において、有機農業に関する公式的な統計はJAS有機しかないが、それだけを対象にすると、基本的には専業経営の姿しか見えてこない。全国的に見ると、非JAS有機の農家数と実施面積の伸びが大きいことから、そのような実践も含めて有機農業の実態を捉えたい。

小川町では、新規参入と転換参入の取り組みが広がり、なおかつ多様な経営形態が存在している。JAS有機を取得している農家は1軒もない。そのため、有機農業者の多様性という視点を設定し、事例分析をつうじてその定着要因と展開方向を明らかにする。

第三の課題は、有機農産物の流通の形成と展開についてである。日本の有機農業は、消費者主導で進められてきたという一面を反映し、生産者グループと都市の消費者グループと強く結びつく傾向にあったが、そのような従来型の提携が全国的に見ても行き詰まりを見せている。

小川町では、従来型の集団的な提携が当初から見られず、有機農業者は経営の自律性を保ち、独自の販路を構築している一方で、町内および周辺地域の加工・流通業者への出荷、さらにNPOと協働しながら販路を開拓する動きが展開している。そのような取り組みをLFSとして位置づけ、事例分析をつうじてその定着要因と展開方向を明らかにする。

小川町有機農業の大きな特徴は、第二、第三の課題でも指摘したように生産から加工・流通に至るまで、多様な主体が有機農業の取り組みに参加していることである。そのため、推進法の成立を受けて中島[46]が示した次のような問題意識は、本研究でも重要になる。

「有機農業は互いに了解され合う二者的関係性においては強い力を発揮してきた。しかし、価値観や生活観等に違いがある第三者的関係性の中に身を置きつつ、そこで他者を尊重し、認めつつ、自分も率直に表現していくという活動は必ずしも得意とはしてこなかった。有機農業が地域で理解され、とりくみが地域に広がり、有機農業者が地域社会の形成・展開に積極的な役割を果たしていくという状況はなかなか作れずに来た。（中略）そこで問われることの1つは有機農業のもつ公共性あるいは公益性が幅広い人びとの間で明確にされていくということだ

²⁷ 本研究で使用する新規参入は、断りのない限り、有機農業による参入を指す。

²⁸ 本研究で使用する転換参入は、慣行栽培から有機栽培への転換のことであり、農薬と化学肥料の不使用を指す。

ろう²⁹⁾

本研究では、以上のような課題の検討を目的とし、図1-11に示した構成で議論を進めていく。

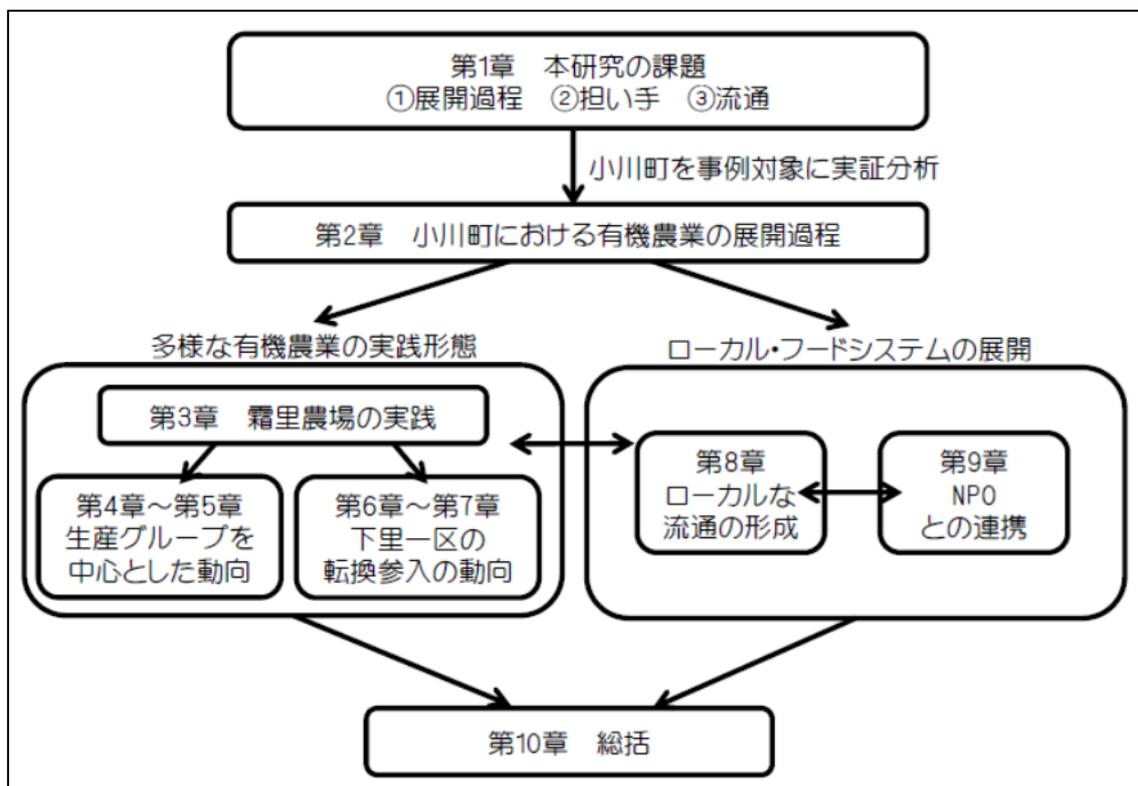


図1-11 本研究の構成

資料：筆者作成

第2章「小川町における有機農業の展開過程とその特徴」では、小川町における有機農業の取り組みを「胎動期」「成立期」「展開期」「充実期」という4つの時期に区分しながら整理し、その特徴を明らかにする。また、小川町有機農業の現段階を数字で示すとともに、地域における有機農業の位置を確認し、その意義を示す。

第3章「霜里農場の実践と考え方」では、小川町有機農業の先駆者である霜里農場の実践を取り上げ、有機農業の開始から現在に至るまでの経過を整理し、農業経営の特徴および代表である金子の農業者としての姿勢や農業観などを検討する。

第4章「有機農業者の実践と特質」では、小川町有機農業の大きな流れを形成している小川

²⁹⁾ 中島 [46] , pp.72-73

町有機農業生産グループ(以下、「生産グループ」)を中心とする有機農業者の実践を取り上げ、筆者が実施したアンケート調査の分析をつうじて、その多様性を明らかにし、類型化を試みる。

第5章「有機農業者の多様な実践形態と展開方向」では、第4章で類型化した有機農業者の実践のなかから、世代ごとにいくつかのタイプを抽出し、インタビュー調査の分析をつうじて、その定着要因と展開方向を明らかにする。

第6章「下里一区における有機農業の受容と展開」では、小川町有機農業のもうひとつの流れを形成している下里一区における集落ぐるみの有機農業の展開を取り上げ、地域農業の変容や社会関係の構築という観点から、転換参入を進めたキーパーソンに焦点を当てながら検討する。

第7章「下里一区における転換参入の展開とその要因」では、在村農業者の転換参入を取り上げ、技術と販路という観点から、そのプロセスと要因を明らかにする。

第8章「有機農業の展開とローカル・フードシステム」では、これまで見てきた有機農業者の販路構築の現段階を整理し、その大きな特徴であるローカルな〈食と農〉の実践について加工・流通業者の側に焦点を当て、LFSの展開過程とその要因を明らかにする。

第9章「ローカル・フードシステムをつくるNPO」では、町内で有機農業を支援するNPOの取り組みについて取り上げ、販路構築の事例分析をつうじて、LFSにおいてNPOが果たす役割を明らかにする。

第10章「総括」では、これまでの分析結果を踏まえて、検討課題に即して考察を行う。

4. 研究の方法と使用するデータ

本研究で使用するデータは、筆者が実施したフィールドワークおよびアンケート調査にもとづいている。以下が、その主な内容である。

①有機農業者へのインタビュー調査(2010年8月～2015年3月)

調査対象：新規参入者15軒、転換参入者10軒

②加工・流通に関する事業者へのインタビュー調査(2013年3月～2015年3月)

調査対象：株式会社OKUTA、有限会社とうふ工房わたなべ、晴雲酒造株式会社、武蔵鶴酒造株式会社、株式会社ヤオコーみどりが丘店、べりカフェ、げんきの木、NPO法人生活工房つばさ・游、道の駅おがわまち直売所

③小川町における有機農業・新規参入に関するアンケート調査

(2013年1月～2014年4月、25軒から回収)

筆者は榎瀧俊子（元淑徳大学），大江正章（ジャーナリスト，出版社コモンズ代表）とともに「地域に広がる有機農業」研究グループを立ち上げ，2012年から小川町における有機農業の広がりについて調査を行っている。アンケート調査はその一環である。アンケートでは，有機農業の主要な担い手である生産グループのメンバーを中心に，営農や生活の実態，新規参入支援や地域づくりなどに対する意見を伺った。

④ 参与観察

参与観察は，2007年3月～2008年3月にかけて，霜里農場で実施した住み込み型の有機農業研修のほか，インタビュー調査以外でも度々小川町を訪問し，NPO活動の手伝いや下里一区における有機稲作の勉強会への参加やOGAWA ORGANIC FESにスタッフとして参加しながら，データの収集を行った。

5. 研究対象地域の概要

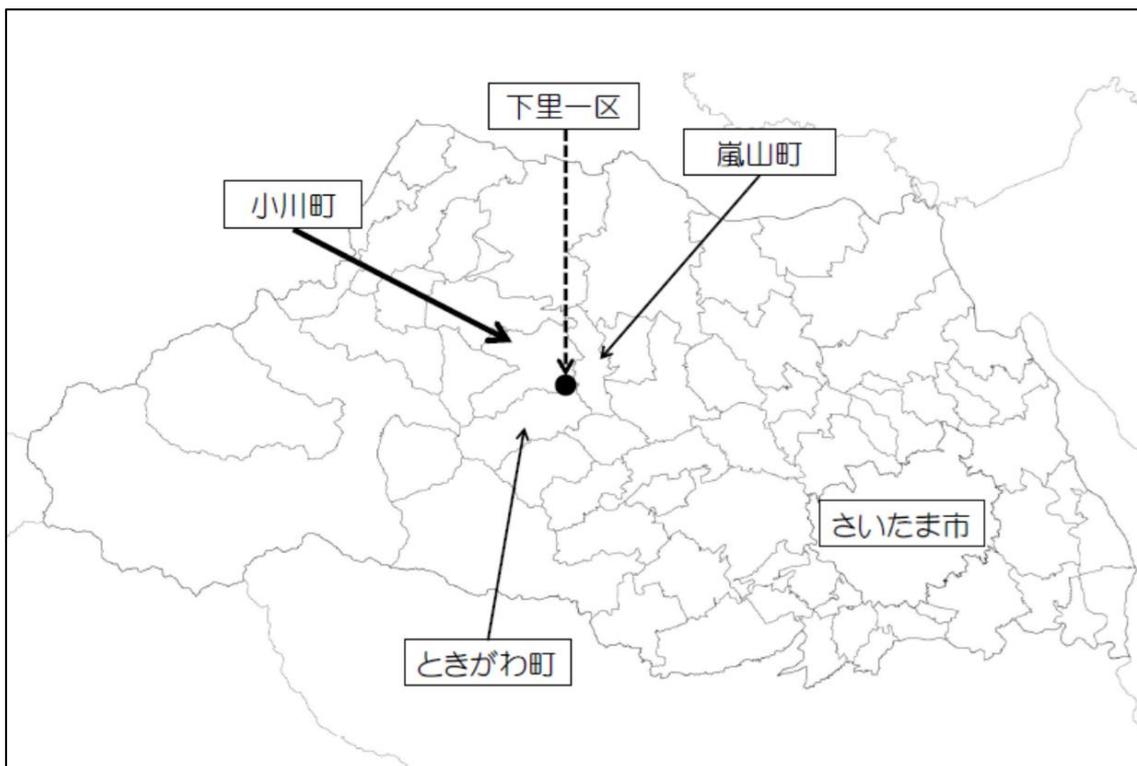


図 1-12 小川町および関連する地域の位置

資料：テクノコ白地図イラスト 11 埼玉県 (http://technocco.jp/n_map/0110saitama.html)
を一部修正

小川町は埼玉県の中央部よりもやや西に位置し、周囲を嵐山町、ときがわ町、東秩父村、寄居町に囲まれている。下里一区は小川町の南東端に位置し、周辺の嵐山町やときがわ町などの境に位置している。また、首都圏から60km圏内にあり、池袋駅から1時間10分程度の通勤圏内にあるため、ベッドタウンとしても位置付いている。町内には東小川、みどりが丘という2つの地区に新興住宅地がある。

まず、人口について見ると、1980年から1995年にかけて増加し、1995年の37,822人をピークに減少し、少子高齢化が進んでいる。2016年8月31日時点の人口は、31,285人である。国立社会保障人口問題研究所が実施した長期的な推計値を見ると、2015年以降も人口は減少し続け、2040年に2万人を切るとされている。2060年には10,671人まで減少し、高齢化率は約55%に達する見込みである。この背景には、自然減に加えて社会減も続いていることが挙げられる。近年、全体として転出超過の傾向が高まり、とりわけ20～30歳代の若い働き手が町外に流出しているという。

続いて、伝統産業を見ると、和紙、絹、建具、酒造などがある。本町通りと言われる国道254号線は生糸を運んだシルクロードと言われ、宿場町であった。和紙と絹で栄えた小川町は、江戸末期から明治初期にかけて県内でも屈指の人口を抱え、多くの人で賑わう商圈であった。また、盆地にある小川町の気候は、夏は暑く、冬は寒い。綺麗な水も流れているため、周辺地域も含めて豆腐屋や造り酒屋が多い。酒造りは、最盛期に約20軒あったが、現在は3軒のみである。

表1-6 経営耕地面積別農家数の推移

年	総数	販売農家						自給的農家
		計	0.5ha未満	0.5～1.0	1.0～2.0	2.0～3.0	3.0ha～	
1995	1,062	638	265	271	96	4	2	424
2000	952	543	225	228	80	9	1	409
2005	882	397	144	177	69	4	3	485
2010	763	298	95	160	82	12	4	465

資料：農林水産省「農林業センサス」より筆者作成

最後に、農業は米、野菜、花卉が中心の都市近郊型農業である。農林業センサス上で1985年と2010年を比較すると、農家数は1,437軒から763軒にほぼ半減しており、後継者不足と高齢化が進んでいる。また、298軒ある販売農家のうち、耕作面積1ha以下の小規模農家が大半を占めている。

第2章

小川町における有機農業の展開過程とその特徴

1. 本章の課題

本章では、小川町における有機農業の展開過程を「胎動期」「成立期」「展開期」「充実期」に区分しながら整理し、その特徴を明らかにする。次章以降、有機農業の展開を具体的に検討していくため、本章はその導入として位置づけている。

後半部分では、アンケート調査などから小川町有機農業の現段階を数字で示した上で、小川町における有機農業の位置、ならびに行政と有機農業の関係性について検討する。

2. 有機農業の展開過程

それでは、表2-1を参照しながら、小川町における有機農業の展開過程について整理する。

表2-1 小川町における有機農業の展開過程と主な動き

時代区分	主な動き		主な主体	特徴
胎動期	1971	金子美登氏、有機農業開始(霜里農場)	霜里農場	霜里農場による孤軍奮闘
	1975	霜里農場、産消提携開始		
	1979	霜里農場、研修生の受け入れ開始		
成立期	1984	霜里農場の研修生が初めて町内で新規就農	霜里農場 新規就農者 地場加工業	新規就農の定着 地場加工業への出荷
	1987	下里一区の水田、農薬空中散布中止		
	1988	晴雲酒造、有機米を使用した清酒を商品化		
	1994	ヤマキ醸造、有機小麦を使用した醤油を商品化		
展開期	1995	小川町有機農業生産グループ発足	霜里農場 新規就農者 地場加工業 転換参入者 NPO	有機農業者の組織化 NPOとの連携 地場加工業との連携進展 下里一区で転換参入開始
	1997	就農準備校の受け入れ開始		
	1999	小川町環境基本計画策定町民協議会発足		
	2000	NPO法人生活工房つばさ・游設立		
		とうふ工房わたなべ、有機大豆を使用した豆腐を商品化		
	2002	NPO法人風土活用センター設立		
	2003	下里機械化組合、大豆の有機栽培開始		
2004	生産グループ、販売部設置			
充実期	2006	下里一区の在村農家、水稻の有機栽培開始	霜里農場 新規就農者 地場加工業 転換参入者 NPO レストラン スーパー 行政	新規就農者の増加 下里一区の転換参入進展 町内における販路の拡大 行政との連携
	2008	小川町有機農業推進協議会発足		
		有機農業モデルタウン事業(農水省)		
	2009	こめまめプロジェクト開始(下里一区)		
		有機農業推進事業(農水省)		
	2010	下里農地・水・環境保全向上対策委員会、天皇杯受賞		
		販売部、ヤオコーに有機野菜コーナーの設置開始		
2013	おがわ町ゆづき株式会社、おがわ有機会発足			
2014	おがわまち有機株式会社解散			
	第1回オーガニックフェスタ開催(以降、毎年開催)			

資料：現地調査により筆者作成

(1) 胎動期 (1971年～1980年代前半)

小川町における有機農業の起点をつくったのは、在村農業者の金子である。金子は、1971年から霜里農場として有機農業を実践し、1975年には提携も開始した。その後、1979年からは毎年1人ずつ研修生を受け入れ、有機農業を担う人材育成にも力を注いでいる(第3章)。

(2) 成立期 (1980年代半ば～1990年代半ば)

霜里農場は、研修生として非農家出身者を積極的に受け入れた。1980年代半ばになると、研修生のなかから、町内に就農する者があらわれ、徐々に新規参入者が定着し始めた(第4章, 第5章)。

また、1980年代後半からは、霜里農場と新規参入者が晴雲酒造株式会社(以下、「晴雲」)に酒米の出荷を開始すると、その後も町内および周辺地域の加工業との連携を進めていった(第3章, 第8章)。

(3) 展開期 (1990年代半ば～2000年代半ば)

1995年、10数軒の有機農家が生産グループを設立した。生産グループは細かい活動規則がなく、経営形態も問わず、研修生や周辺地域からでも参加できる緩やかなネットワークとして機能している。

活動内容は年1回の総会、技術講習会や先進地視察、販売活動などである。設立当初から、町内にあるホームセンターの駐車場の一角に直売所を開設し、毎週日曜日の13:00から夕方にかけて開いていたが、現在は閉店している。その後、2004年には共同出荷組織として販売部をグループ内に設置し、新規参入者の経営の安定化に向けた仕組みづくりに取り組んだ。

小川町では、1997年から就農準備校(農林水産省支援事業)の有機農業専門コースを受け入れている。就農準備校は春と秋の半年ずつ、土日を利用して実施される短期研修である。現在は、霜里農場を含めて4軒の有機農家が指導に当たっている。受講生は、20代から団塊の世代まで幅広い³⁰。このような短期研修を経て、長期研修への移行や町内に新規就農するパターンも少なからず出ている。

加工業との連携を見ると、2000年頃から霜里農場が中心となって、隣接するときがわ町にある有限会社とうふ工房わたなべ(以下、「わたなべ」)に大豆の出荷を開始した。その後、これまで構築されてきた加工業との販路を共有する形で、下里一区³¹というひとつの集落の水田を中心に、在村農業者が大豆、小麦を次々と有機栽培に転換していった(第6章)。

また、有機農業者がNPO活動と協働するのもこの時期である(第9章)。小川町では、1999

³⁰ 霜里農場や風の丘ファームは、埼玉県農業大学校の实地研修も受け入れている。

³¹ 農林業センサス上では「下里第〇集落」と表記されているが、住民は「〇区」と呼んでいる。本研究では、「下里〇区」と表記する。

年に環境基本計画³²を策定したが、その際、町民からの要請で「環境基本計画策定町民協議会」が発足した。一般公募によって集まった 41 人の町民のなかには、有機農業者も多く参加していた。「山」「川」「まちづくり」「廃棄物」という 4 つの分科会に分かれて議論を重ねた。

これをきっかけに、廃棄物分科会からは小川町自然エネルギー研究会³³が 2002 年に「NPO 法人小川町風土活用センターふうど（以下、「ふうど）」と改称し、循環型社会の構築を目指して取り組みを発展させ、まちづくり分科会からは 2000 年に「生活工房つばさ・遊（以下、「生活工房つばさ）」が発足し、地元の主婦を中心に持続可能な社会の構築を目指して取り組みを開始した。

（４）充実期（2000 年代半ば～現在）

下里一区の水田では、大豆と小麦に続き、2006 年から水稻の転換参入も始まった。2007 年に設立された「下里農地・水・環境保全向上対策委員会（以下、「農地水委員会）」は、営農活動も含めて助成を受け、2009 年には「こめまめプロジェクト（以下、「こめまめ PJ）」という新たな提携の開始によって、水稻の販路が安定に向かった。集落ぐるみの有機農業が展開するなか、このような取り組みが評価され、2010 年に農地水委員会は、農林水産祭・むらづくり部門天皇杯を受賞した（第 6 章、第 7 章）。

新規参入者の動向と見ると、2000 年代以降、研修受け入れ先の充実もあり、増加傾向が強まっている。同時期には、町内および周辺地域に有機野菜をメインに扱うレストランや直売所、ファーマーズ・マーケット（以下、「FM）」など、小さな流通がいくつもで形成され、新たな展開が生まれている（第 8 章）。

販売部は東京を中心に自然食品店やレストラン、仲卸業者など 50 軒以上の販路を開拓し、売り上げも好調を維持するなか、2012 年に法人化の話がメンバーから出され、議論が重ねられた。

³² 環境基本法第 15 条の規定にもとづいて、地球環境保全を積極的に進めていくために国が定める計画であり、それを受けて都道府県、市町村など、地方自治体レベルにおいても計画の策定が進んでいる。1999 年度、当時の環境庁は「地球温暖化対策実証実験地域予備調査」を実施し、小川町もその対象地域に選定された。そこで、小川町自然エネルギー研究会が行政の協力のもと、実質的な調査とプランを立案した。これが環境基本計画へのアプローチとなり、策定が始まった。

³³ 1996 年、有機農家や自然エネルギー関係者が中心となって設立された小川町自然エネルギー研究会は、地域資源を暮らしや農業に取り入れ、さらにその技術を自らの手でつくり、暮らしを豊かにしていくことを目標に掲げて活動していた。

2013年5月、事務局員の雇用など組織体制の整備や計画生産によって共同出荷を強化し、取り組みを発展させていくことを目指すメンバーが「おがわ町ゆうき株式会社（以下、「おがわ町ゆうき」）」を設立し、株式会社化に賛同しなかったメンバーが株式会社ヤオコー（以下、「ヤオコー」）への共同出荷を専門とする任意組織「おがわ有機會（以下、「有機會」）」として活動をするようになった。ところが、おがわ町ゆうきは、大きく依存していた取り引き先の方針転換もあって売り上げが伸びず、2014年1月にわずか1年足らずで解散した。

推進法の成立は、小川町有機農業にも少なからずインパクトを与えた。行政は、有機農業や新規就農、研修に関する問い合わせがあった場合、有機農家を紹介するくらいで積極的な支援をほとんどしてこなかった。2008年度から有機農業総合支援対策が始まると、有機農業者からの働きかけもあり、有機農業モデルタウン事業の受け皿として、「小川町有機農業推進協議会（以下、「推進協議会」）」が設立された。

3. 小川町有機農業の特徴

このような展開過程を踏まえ、小川町有機農業の特徴について次の3点から見ていく。

（1）有機農業の段階的展開

1つ目は、有機農業者が段階的に、かつゆっくりと広がっていることである。図2-1は役場が把握している有機栽培と慣行栽培等の新規参入者の公式な数値と、筆者がアンケート調査によって把握した有機農業新規参入者数および現地調査によって把握した累積推移の比較である。

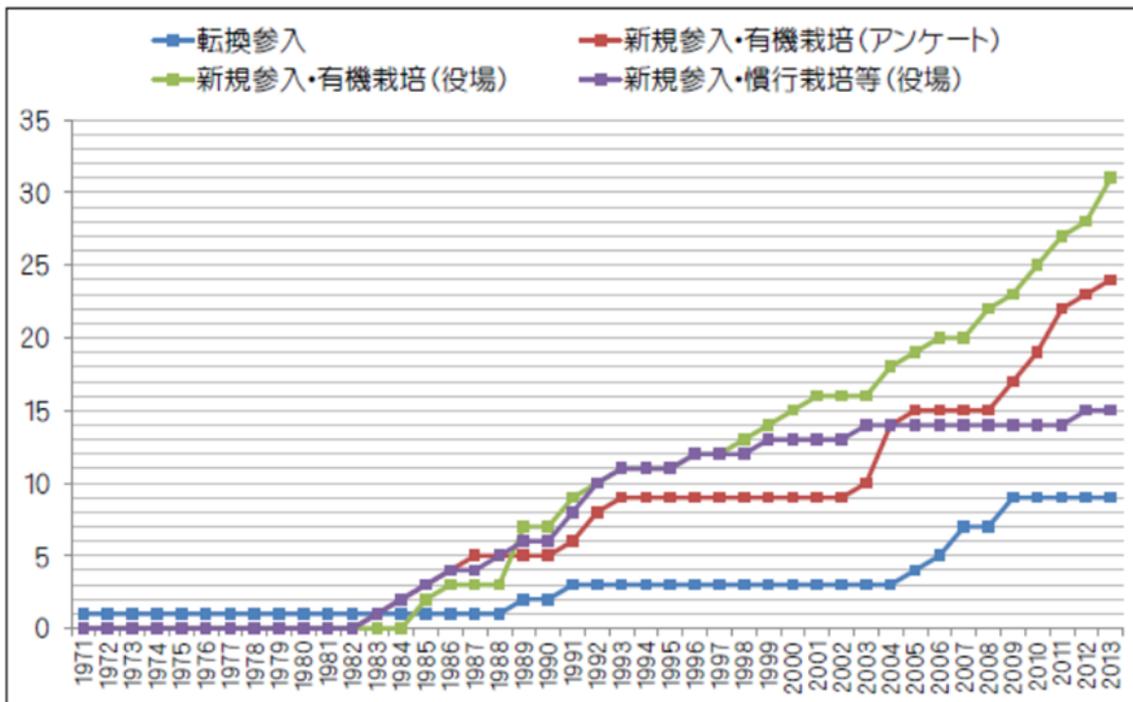


図 2-1 就農形態別有機農業者数の累積推移

資料：役場提供資料，アンケート調査および現地調査より筆者作成

注 1：転換参入は，有機栽培に取り組んだ開始年を指す。

注 2：役場が把握しているデータの新規参入者は農家認定を受けた年，アンケート調査における新規参入は農地を借りて耕作を開始した年を指す。

注 3：役場提供のデータにおける慣行栽培等とは，減農薬・減化学肥料も含み、有機栽培は農薬・化学肥料の不使用を指している。アンケート調査における有機農業も同様である。

第 3～5 章で取り上げる有機農業者は全耕地面積で、第 6 章～第 7 章で取り上げる下里一区の転換参入者は水稻のみを対象としている。

役場が把握している新規参入者の推移を見ると，1983 年度～2013 年度までの 31 年間で就農した 46 名のうち有機農業は 31 名で，67.4%を占めている。過去 10 年間の推移を見ると，新規参入者 16 名のうち 15 名が有機農業を選択している。年代を追うごとに，有機農業を選択する新規参入者数が増加している一方で，慣行栽培を選択する新規参入者は，近年ほとんど見られない。

アンケート調査においても，同様の傾向が読み取れる。1980 年代後半から 1990 年代前半にかけて新規参入者が増加し，2000 年代前半にかけて町外への新規参入者が多くなったことから一端沈静化するが，2008 年頃から町内への新規参入が勢いよく増加している。とりわけ，2010

年前後から毎年 2~3 人ずつのペースで新規参入者が就農している。

(2) 有機農業者の広がり方

2 つ目は、小川町における有機農業の取り組みが大きく 2 つの流れによって形成されていることである。

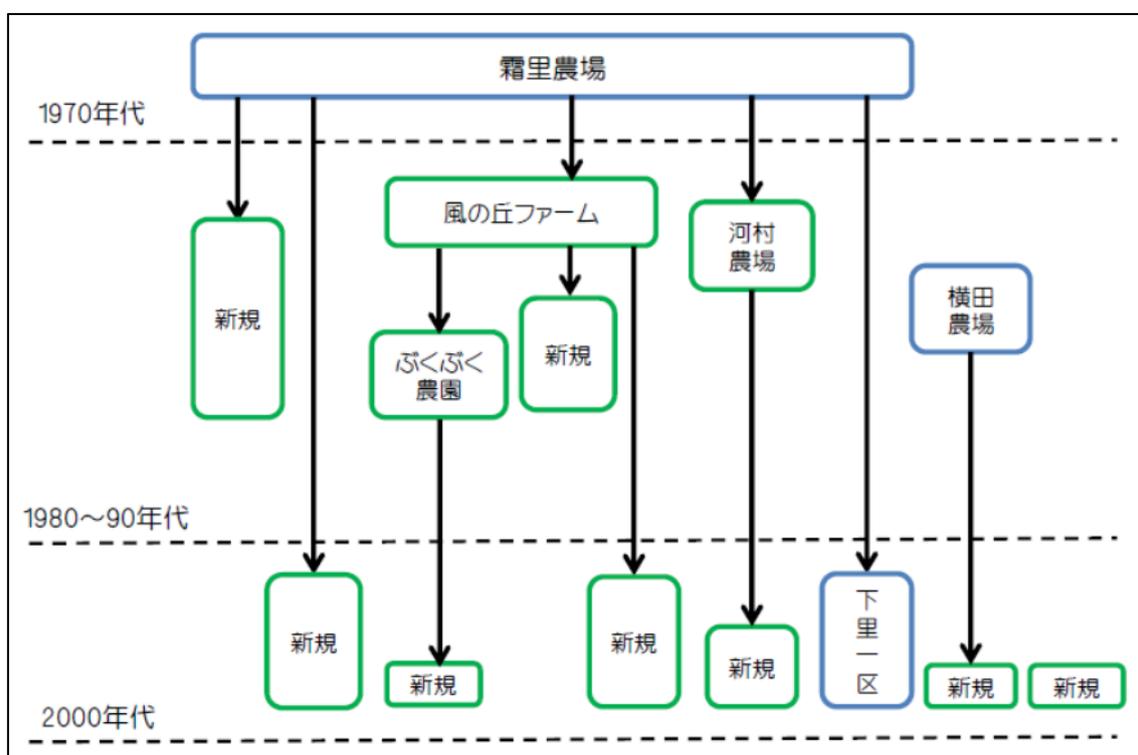


図 2-2 時系列的に見た有機農業者の広がり方

資料：現地調査より筆者作成

注：緑色は新規参入者，青色は転換参入者を指す。

図 2-2 を見ると、まずは霜里農場の実践があり、それを起点に有機農業者の広がりが形成されている。続いて、霜里農場による研修生の受け入れをきっかけに新規参入者が徐々に定着するようになった。そのなかでも、風の丘ファーム（第 5 章）は就農当初から研修生を受け入れ、1980 年代から 90 年代にかけて霜里農場と同様に多くの新規参入者を輩出している。その後、2000 年代に入ると、研修受け入れ先が 5 軒に増え、さらに研修を受けない新規参入者も少なからず見られる。一方で、転換参入の動きは霜里農場も含めて 3 軒のみであり、個人的な

取り組みに限られていた。その後、2000年代に入ると、霜里農場が耕作する下里一区の水田を中心に展開している。

また、有機農業者の居住地分布を見ると、新規参入者は町全体に点在し、下里一区では水田を中心にひとつの集落という単位で有機農業の広がりが形成されていることから、偏在している。

(3) 有機農業に関わる多様な主体

3つ目は、多様な主体との連携を伴いながら有機農業が展開していることである。

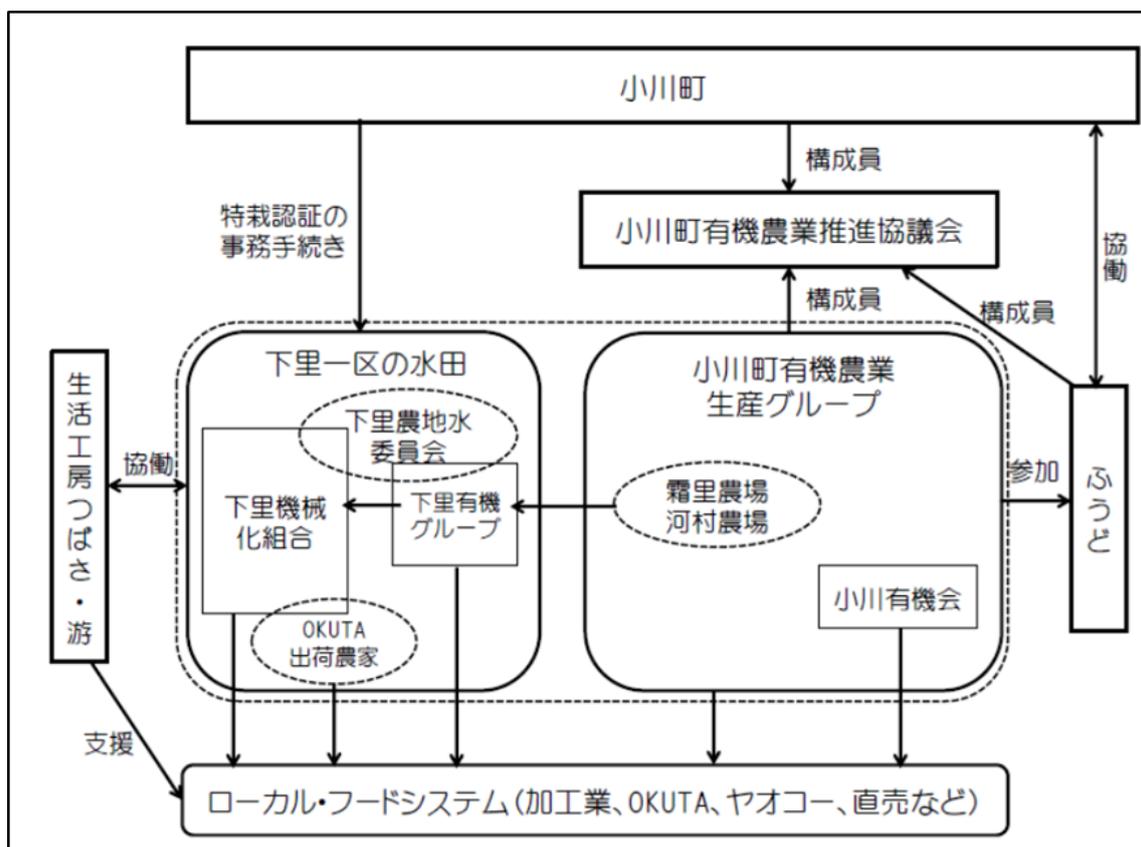


図 2-3 多様な主体の関係性

資料：現地調査より筆者作成

図 2-3 を見ると、まず、有機農業者は大きく分けて、生産グループ中心の広がりと下里一区における転換参入の広がりが形成されている。生産グループに参加する在村農業者は、霜里

農場と横田農場（第 5 章）を含めた 3 軒のみである。そのため、この 2 つの動きは相互的ではなく、独自の展開をつくっている。ただし、下里二区の霜里農場と河村農場（第 5 章）は、下里一区の水田を耕作し、下里有機グループとして出荷するだけでなく、下里機械化組合（以下、「機械化組合」）や農地水委員会によるむらづくり活動にも参加している。

続いて、有機農業者以外の動きを見ると、町内および周辺地域の加工業やレストラン、企業などとの間で流通が形成され、LFS の取り組みが展開している。そのような LFS の形成と接点を持ちながら、NPO も有機農業者との連携を深めている。ふうどは生産グループ、生活工房つばさは小川町有機農業の全体と関わりをつくっている。こうした連携は、有機農業の取り組みを地域に広げていく役割を果たすだけでなく、有機農業者が地域へと活動の幅を広げていくきっかけを与えている。さらに、推進法の成立という政策的インパクトを背景に、行政など公的機関とコミュニケーションを図りながら有機農業を推進する体制が整った。

4. 小川町のなかの有機農業

ここからは、小川町の農業のなかで有機農業の取り組みがどのように位置づくのか具体的な数字を追いながら見ていく。

（1）小川町農業における有機農業の位置

まず、農家数を見ると、役場が把握している有機農業新規参入者 31 軒（2013 年時点）に筆者が把握している転換参入者（販売農家）12 軒を合わせて計 51 軒となり、販売農家数 298 軒（2015 年農林業センサス）のうち、約 17%を占めている。

続いて、耕地面積を見ると、アンケート調査で把握した 30.8ha に下里一区の水田 16.8ha を合わせると 47.6ha となり、総耕地面積 660ha（2015 年農林業センサス）のうち、約 7.2%を占めている。

全国の平均と比較しても、農家数と耕地面積の割合は、大幅に上回っている。小川町が有機農業の先進地と言われる所以である。

表 2-2 経営面積別の農家数 (n=26)

経営形態	0.5ha 未満	0.5~1.0	1.0~2.0	2.0~3.0	3.0ha~
専業	—	3	1	1	4
兼業	1	5	4	—	—
自給+ α	6	—	—	—	—
自給	—	1	—	—	—
計	7	9	5	1	4
参考(小川町)	94	124	68	13	12

資料：アンケート調査より筆者作成

注：参考は、農林水産省「2015年農林業センサス」の農業経営体数

また、経営面積別の農家数を示した表 2-2 を見ると、有機農業者の経営規模は 1ha 未満が大半を占めており、規模が小さい。ただし、2ha 以上が 5 軒あり、小川町全体の 20%を占めている。そのうち 3 軒は、新規参入者である。

付随する動きとして遊休農地の解消について見ると、2010 年度の解消面積 3.19ha のうち有機農業者によるものが 1.55ha で 48.5%を占め、2011 年度は解消面積 1.7ha のうち有機農業者によるものが 1.25ha で 73.1%を占めたという³⁴。

³⁴ 小川町産業観光課担当者からの提供資料

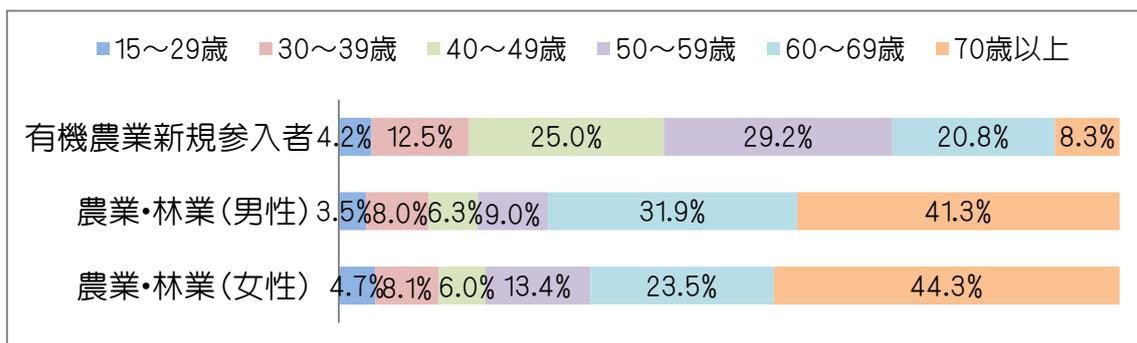


図 2-3 年齢階級別産業人口の割合

資料：アンケート調査より筆者作成

注 1：新規参入者の年齢は 2015 年 12 月時点

注 2：小川町の農業・林業の年齢は 2010 年国勢調査の数値

アンケート調査で把握した新規参入者の平均年齢は 51.8 歳（2015 年 12 月時点）であり、日本における農業就農人口の平均年齢 66.4 歳（2015 年時点）³⁵と比べて、若い世代の参入が際立っている。

小川町における年齢階級別の人口の割合を示した図 2-3 を見ると、新規参入者は 50 代までが 70%近くを占め、町全体の傾向とも真逆の方向を向いている。

表 2-3 新規参入者の就農時の年齢階層（n=24）

年齢階層 就農年代	20～ 24歳	25～ 29歳	30～ 34歳	35～ 39歳	40～ 44歳	45～ 49歳	50～ 54歳	55～ 59歳	60～ 69歳	計
1980年代	2	—	2	—	1	—	—	—	—	5
1990年代	—	1	1	—	2	—	—	—	—	4
2000年代	1	—	2	—	3	—	1	—	1	8
2010年代	—	2	1	—	2	1	—	1	—	7
計	3	3	6	0	8	1	1	1	1	24

資料：アンケート調査より筆者作成

さらに、新規参入者の就農時の年齢階層を示した表 2-3 を見ると、20 代と 30 代前半、40 代前半の就農年齢が 80%ほどを占めている。2000 年代以降、定年間近や定年を迎えて就農す

³⁵ 農林水産省「農業労働力に関する統計」

るパターンも3名見られるが、平均すると就農時の年齢は37.3歳となる。各年代万遍なく若い世代が参入していることから、新規参入者の年齢は若くなっている。

(2) 小川町有機農業推進協議会の取り組み

推進協議会の発足は、小川町有機農業の展開において行政を巻き込んだ画期をなす展開として位置づけることができる。その取り組みは、これまで実績のある生産グループが中心を担い、町は事務手続きなどを支援している。

表2-4 推進協議会の活動内容

項目	具体的な内容
参入希望者に対する指導・助言	小川町有機農業学校、新農業人フェアへのブース出店、おがわまち有機農業フォーラム、種採り講習会など
技術の実証	稲作除草(米ヌカ散布やチェーン除草)、リビングマルチ、フェロモントラップ、バンカープランツなど
流通・販売促進活動	パッキング講習会、埼玉県主催の農商工連携フェアへの参加、販促用チラシ、直売所マップづくりなど
消費者への普及啓発、交流活動	小川町農業祭への参加(サンプルの無料配布や試食の実施)、東京で小川町の野菜を食べる会の開催、比企郡学校給食会との交流、豆腐づくり教室など

資料：現地調査および推進協議会HP (<https://ogawamachi-organic.jimdo.com/>) より筆者作成

表2-4のように推進協議会の活動内容は、「参入希望者に対する指導・助言」「技術の実証」「流通・販売促進活動」「消費者への普及啓発、交流活動」に分けられる。このうち、「参入希望者に対する指導・助言」について見ていく。

推進協議会は、2009年度と2010年度の2年間、「小川町有機農業学校」を開校し、小川町に定住し、就農することを条件とした住み込みによる「実践型」と週数回の通いによる「自給型」という2つのコースを準備した。実践型では、アパートを借り上げて家賃を補助した。2009年度は実践コース：3名、自給コース：3名、2010年度は実践コース：2名(夫婦)、自給コース：1名の受講生があり、そのうち自給型の1名が町内に就農した。そのほかの受講生は、町外に就農している。

前述したとおり、有機農業モデルタウン事業が実施的に廃止となった。補助事業の使途が変

わり、家賃の補助を出せなくなったことから、小川町有機農業学校は現在、新規参入者を中心とした勉強会に内容を変えて継続している。

このような勉強会のほか、「新・農業人フェア」へのブース出展、「おがわまち有機農業フォーラム」開催などがある。おがわまち有機農業フォーラムは、年1回開催し、有機農業の取り組みの紹介、有機農業に関するシンポジウム、新規参入者による実践の紹介、就農相談会、現地見学会を企画している。

また、町は協議会に用途自由で年間10万円の補助金を出し、これまで生産グループが独自で行っていた視察研修に必要なバス代などに当てられている。

町の担当者と話をするなかで、推進協議会を設立したことによる効果として、これまで以上に有機農業者と顔を合わせ、接する機会が増えたという。

「有機農家のもとを何回も訪ねることによって研修生の顔もわかり、研修生もこちらの顔を見ると、相談しやすくなる。やっぱり人と人なので会ってる、知ってる、見たことあるっていうのはかなりの違いだなと。まずはそれが違う。これまでは研修受け入れ農家から相談の連絡はあったが、直接というのはなかなかなかったんですけど、新規就農者、研修生からの相談は増えましたね。最近は直接研修生から電話があったり、相談して、どこでやりたいとか³⁶」

(3) 小川町のこれからと有機農業への期待

2015年10月、小川町は「小川町まち・ひと・しごと創生総合戦略（以下、「創生総合戦略」）を公表した。これは人口動向の整理と2060年までの超長期的な人口展望を踏まえ、主に結婚や出産、子育てを行っている世代を対象に「しごとづくり」「ひとの流れ」「結婚・出産・子育て」「まちづくり」という4つの分野に関する具体的な取り組み内容を示す計画である。

人口の自然減・社会減が深刻化するなか、「農業、林業」についても、60歳以上の人口割合が7割近く占めており、今後、産業人口が急速に減少することが懸念されている。

このような状況のもと、総合戦略では人口の観点から小川町が目指すべき将来の方向性として3つ掲げており、そのひとつ『「小川町で暮らす」を自慢できる地域づくり』において、小川町の魅力ある、誇るべき資源として有機農業が位置づけられている。

また、基本目標の「町への新しい人の流れをつくる」の施策として「空き家活用による転入希望者支援」があり、その主な取り組みとして「有機農業研修者に対する空き家の紹介」が、

³⁶ 2014年9月5日、小川町産業観光課担当者へのインタビュー

同じく基本目標の「町における安定した雇用を創出する」では、施策として「有機農業分野への就農・参入・出店支援」があり、その主な取り組みとして「有機農産物を使った商品開発」「有機農業に関する情報発信や普及活動」が示されている。

5. 小括

以上、小川町における有機農業の展開過程を4つの時期に区分しながら整理し、その特徴を明らかにした。小川町では、霜里農場が孤軍奮闘した「胎動期」から始まり、「成立期」「展開期」「充実期」を経るなかで、新規参入者や転換参入者、さらに多様な主体との連携を伴いながら、有機農業の広がりが形成されている。

小川町農業における有機農業は、まだまだ小さな存在であるが、若い新規参入者の増加、遊休農地面積の解消など、農業の中核を担う専業経営が有機農業者のなかから生まれている。小川町有機農業の現段階として示した数字は、あくまで筆者が把握できたものであり、実際はこれよりも大きく進展しているだろう。

有機農業の取り組みが無視できない存在となりつつあることは、行政の対応や町の方針などを見ても理解できる。これから小川町という地域をどのように維持、発展させていくのかという方向性のなかには有機農業が地域資源として位置づけられ、新規参入者だけではなく、人口の流れを創り出していくことも目指されている。

第3章

霜里農場の実践と考え方

1. 本章の課題

本章では、小川町有機農業の起点をつくった霜里農場の実践を取り上げ、その後の有機農業の広がり形成のきっかけとなった「新規就農者の育成」と「地場加工業との連携」、さらには代表の金子とむらや地域との関係性という視点から分析する。

表3-1は、霜里農場および金子の活動年表である³⁷。

³⁷ 金子は、霜里農場の実践および小川町における有機農業の動向について、多くの報告を発表している（金子 [25] [26] [27] [28] など）。

表 3-1 霜里農場および金子美登の主な活動年表

年	主な動き
1948	埼玉県小川町に生まれる
1968	農林省・農業者大学校入学
1971	金子美登氏、有機農業開始(霜里農場) 日本有機農業研究会に参加
1975	会費制自給農場開始(～1977年4月) 下里一区の水田で農薬空中散布開始、反対申し入れ
1977	お礼制開始(1977年7月～)
1979	研修生の受け入れ開始
1981	一袋野菜開始
1984	霜里農場の研修生が初めて町内で新規就農
1987	下里一区の水田、農薬空中散布中止 新規就農者と地場産業研究会を発足
1988	晴雲酒造、有機米を使用した清酒を商品化
1994	ヤマキ醸造、有機小麦を使用した醤油を商品化 バイオガス発生装置導入
1995	小川町有機農業生産グループ発足、代表就任
1997	就農準備校の受け入れ開始
1999	町議会議員に初当選(現在に至る)
2000	とうふ工房わたなべ、有機大豆を使用した豆腐を商品化
2005	無農薬で米作りから酒造りを楽しむ会開始
2006	全国有機農業団体協議会発足、代表就任
2008	NPO法人全国有機農業推進協議会、理事長就任
2009	石川夫妻が農場のスタッフとして参加 べりカフェの運営に参画、月曜日担当

資料：現地調査より筆者作成

2. 有機農業に取り組んだ背景

金子は、1948年に埼玉県比企郡小川町下里で生まれた。祖父母の代は養蚕と機織、1950年代初めに両親が酪農を始め、1960年代に入ると、乳牛を30頭まで増やした。金子も小学生の頃から酪農を手伝い、その後、地元の農業高校へと進学した。

このような環境のもとで育った金子は、市販の牛乳が美味しくないことに疑問を持ち、「とにかく美味しい牛乳を直接消費者に届けたい」と考えるようになった。また、飼養規模の拡大によって乳牛の弱体化が進み、輸入飼料(大豆粕)への依存によって無脳症の奇形が生まれていたという。

1968年、農林省(当時)が設立した農業者大学校(以下、「農者大」)に一期生として入学すると、在学中に日本の社会と農業を揺るがす出来事が次々と起こった。例えば、全国各地で公

害問題が噴出し、さらに 1970 年には母乳から高濃度の残留農薬が検出され、水稻の生産調整政策も始まった。

金子は、生産調整政策について次のように述べている。

「草を生やしたままでもお金がもらえらるとなると、このままでは農民はやる気がなくなる。そうなれば、主食であるお米も大事にしなくなり、そのうち輸入されるようになる」

このような状況のもと、金子は農業の存在理由を問い詰め、「安全でおいしくて、栄養価のある農作物をつくれれば、誰かが支えてくれるのではないか」と有機農業への決意を確実なものにした。その当時、「有機農業」という言葉はなく、「生態学的農業」で消費者と直接つながることをテーマに卒業研究を書き上げた。

農者大入学前は、父親の経営を拡大し、乳牛の飼養頭数を増やしていくことを目指していたが、1971 年から農業に従事すると、飼料の自給が可能な規模に頭数を減らし、有畜複合経営に切り替えていった。

3. 日本有機農業研究会への参加

農者大は、ドイツの農業教育をモデルに地域農業のリーダーとなる人材を育成する農業者教育機関であった³⁸。金子にとって農者大での学びは、大きな転機となった。講義内容は農業分野だけではなく、人文・社会科学、法律、経済など多岐に渡り、全国から著名な講師が招かれていた。このなかには、日有研の創設者である一楽照雄もいた。そのため、金子は日有研発足当初から深く関わり、青年部の立ち上げや幹事として組織を牽引した。

また、日有研には学者や医者も多く参加していた。金子はそのつながりを活用し、週 1 回のペースで当時の玉川大学農学部長であり、土壌微生物学が専門の足立仁のもとに通って講義を受けた。

このような日有研を通した良き師との出会いが、今日に至るまでの有機農業の実践を支えていると金子は振り返っている。

³⁸ 農者大の教育理念、教育プログラムについては、田中・上野・小口 [42] を参照されたい。

4. 産消提携を軸にした販路の多角化

(1) 産消提携への挑戦

金子は、「生産者の豊かな自給を消費者の食卓に届ける」という考えのもと、産消提携（以下、「提携」）に取り組んだ。金子家では牛乳はメーカー、繭は市場へ出荷していた。提携は直接消費者の反応を見ることができると、とくに母親が一番喜んでいたという。

霜里農場の提携は、1975年から1977年までと1977年から現在に至るまでの時期に区分できる。金子は、町の農業祭で知り合った若い母親たちと環境問題や有機農業をテーマに、月1回読書会を開き、有機野菜を手土産に持たせる地道な取り組みをつうじて、1975年4月から消費者10軒とグループ形式による「会費制自給農場」を開始した。当時の耕作面積は水田80a、畑120aほどであり、主食の米を基本に野菜、卵、牛乳を届けた。オイルショックもあり、自転車で配達できる範囲で、「小さな自給区づくり」を目指したのである。

会費は一世帯あたり月27,000円とし、そのうち7,000円が種や燃料などの経費、残りの20,000円が利益になることを想定した。ところが、半数以上の消費者から会費に対し、「高いのか、安いのか」という意見が出され、なかには野菜の量を計り直して、スーパーや八百屋の値段と比較する消費者もいたという。

また、この提携では週1回の援農をやや強制的に実施していた。その根拠は作業が進むことだけではなく、貴重な交流の機会にもなり、消費者が生産現場に目を向け、有機農業への理解につなげるためであった。一方で、「小さい子供がいる」「夫の理解がない」などの理由から参加できない消費者もいた。強烈な個性をもった消費者からは、「援農にも積極的に、むしろ強制的に週1回は出たんだし」「田畑も消費者で平等に分けてもいいんじゃないか」と厳しい問い詰めに合うこともあったという。

この間、予想もしていなかった問題が次々と生じ、継続したいという会員もいたが、1977年におよそ2年でやむなく会費制自給農場を終了させた。有機農業や有機農産物が一般的に認知されていなかった当時、提携という革新的な取引手法は、生産者と消費者の双方にとって手探り状態であったといえる。

(2) 産消提携の再スタート

霜里農場は、1977年7月から「お礼制農場」として提携を再スタートした。主な変更点は、消費者を1つのグループとして組織するのではなく、農家1軒対消費者世帯1軒の積み重ねによる10軒とし、会費制から消費者の裁量に委ねるお礼制にしたことである。消費者との関係性は、消費者同士が横のつながりを持たない個別提携に切り替え、その範囲も町内に限定するのではなく、東京にまで広げた。

また、金子は「いのちを育む食べもの」を工業製品と同じ商品として扱い、値段をつけることに疑問を抱いていた。お礼制では、会費制のときに設定した月27,000円を参考にして消費者側に価格の決定を委ねた。

金子は、お礼制について次のように述べている。

「今までのプラスマイナスの足し算引き算の関係でなくて、心の掛け算みたいな感じになりまして、うちから届けた小麦粉で消費者の家庭でクッキーとかパンを焼いて待っていてくれるとか、おばあちゃんがエプロンをつくってくれるとか、今までの金の損得の関係では考えられなかったような心を大事する関係ができたのは本当によかったと思っています³⁹⁾

「お礼制に切り替えてから、百姓として解放された」という金子は、技術レベルも向上し、1981年から10軒以外の消費者世帯にも野菜と卵のセット（一袋野菜）を届け始めた。

(3) 現在の経営

表3-2 霜里農場の経営概要（2015年時点）

就農年	経営面積			経営形態	栽培品目	加工品	主な販売先	研修生
	水田	畑地	その他					
1971	1.5ha	1.3ha	果樹20a 山林1.7ha 牛7頭 鶏200羽 合鴨100羽	専業	水稻・麦・大豆 少量多品目野菜 (年間80品目) ぶどう 卵・肉・牛乳	豆腐 納豆 味噌 乾麺 醤油	提携 加工業 レストラン 直売所 FM	○

資料：現地調査より筆者作成

³⁹⁾ 金子 [24], p.11

それでは、表 3-2 を参照しながら、霜里農場の経営の現状について見ていく。

まず、労働力は金子夫妻とスタッフ 2 名、研修生である。2009 年 4 月から石川宗郎（1972 年生まれ）が妻とともにスタッフとして働き始めた。石川夫妻は霜里農場の元研修生であり、長らくフィリピンのネグロス島で有機農場の運営に携わっていた。現在、農場内に住居を構え、経営を継承していく予定である。

続いて、販路は約 40 軒の消費者と提携している。1 軒あたり 8,000 円～10,000 円の収入を想定し、そこから諸経費を引いた利益でほどほどに生計が成り立つ規模だという。そのうち、約 30 軒がセット野菜であり、頻繁に利用するジャガイモ、人参、タマネギを基本に 8～10 品目の野菜と卵、希望者には牛乳も加えている。残りの約 10 軒は、それらに米を加えた東京の消費者である。

世帯規模によって野菜の品目や量は異なり、配達・発送頻度は 1～2 週間に 1 回ないし月に 1 回と消費者の都合に合わせている。また、範囲は町内、隣町の嵐山町、鳩山町など小川町周辺、県内がほとんどであり、自家配達している。なかには、農場まで受け取りに来る消費者もいる。東京の消費者には、現在も月 1 回のペースで自家配達し、交流を深めている。宅急便も若干あるが、自らの手で直接消費者のもとに届けるというスタイルは有機農業開始当初から一貫している。

提携のほか、町内および周辺地域の加工業には水稻（清酒）、小麦（醤油、乾麺、パン）、大麦（地ビール）、大豆（豆腐、納豆、醤油）を、町内と隣町の直売所 2 軒、レストラン（ベリカフェ）1 軒、小川町役場前で開かれる「小川はつらつ朝市⁴⁰」には野菜や卵、醤油などを出荷している。

霜里農場は朝市に実行委員としても関わり、催し物の司会、企画、当日の会場設営など積極的に協力している。また、妻の友子は生活工房つばさの役員であり、霜里農場はベリカフェの日替わりシェフとして、月曜日を担当している。

次に、技術の基本は土づくりの重視である。霜里農場では、所有する山林で集めた落ち葉主体の完熟堆肥、米糠やおから、籾殻燻炭主体のボカシ肥、バイオガス装置から出る液体肥料⁴¹を利用している。藁や籾殻などの有機物はマルチとしても利用し、土づくりに還元している。

⁴⁰ 小川はつらつ朝市は、2005 年から駅前の商店街が中心となって、毎月第 3 土曜日の午前開催されている。40 店舗以上が参加して賑わいを見せており、視察も多い。

⁴¹ バイオガス装置は、家畜の糞尿と水、生ごみを発酵槽のなかで嫌気性の微生物によって分解し、ガスと液体肥料をつくり出す技術である。ガスは台所の煮炊き、お風呂を沸かす燃料として、窒素とリンが豊富な液体肥料は水田と畑地の両方で利用している。液体肥料は肥効だけでなく、作物の吸収率も良いため、地下水の汚染も防ぐことができる。また、ジョーロやタンクに入れて持ち運ぶことができ、堆肥よりも散布が容易である。

このような土づくりを基本に少量多品目栽培，輪作，適期適作を組み合わせている。加えて，自家採種は丈夫な作物を育てる上で欠かすことができない。金子がよく「品種に勝る技術はなし」と述べるように，その土地に合った在来種や固定種の使用を心掛けている⁴²。また，自家採種できない場合は，固定種や在来種を扱う種苗会社で購入し，市販のものであっても，有機農業に適した種を選び抜いている。

家畜は乳牛7頭，鶏約200羽，合鴨約100羽を飼育している。牛は，すべて放牧である。1haの水田と畑があれば，畦草や圃場内の草で飼料が自給できる。鶏は平飼いで飼育し，自家配合飼料のほか，野菜クズや雑草など緑餌も欠かさない。鶏糞は即効性のある貴重な肥料となり，追肥として有効である⁴³。合鴨はクズ麦を与え，水田のなかで除草，抑草，追肥，稲の生長促進などの効果がある。家畜はいずれも粗飼料や残渣などを中心に食用と競合しないものをエサとして無駄なく活用し，糞尿を再び田畑に還元することで農場内の循環をつくり出している。

⁴² 1982年からは，関東地域の有機農業者と種苗交換会を開催している。農家が風土や環境が似通った五里四方のなかで，自慢の種を持ち寄り，自家採種の普及とネットワークづくりに取り組んでいる。自家採種できない場合は，固定種や在来種を扱う種苗会社で購入している。

⁴³ 平飼い養鶏の基本は，自然の恵みを十分に与えることである。鶏舎は風通しを良くし，日光が隅々に行きわたるよう開放的に設計にしている。土間の上には，切りワラと粃殻を敷き詰め，常に低温発酵している状態の鶏糞を手に入れることができる。

5. 霜里農場を起点とした有機農業の広がり

金子は1979年に結婚し、妻・友子とともに図3-1のような経営ビジョンを掲げた⁴⁴。そのなかでも、「農業の後継者育成」と「地場加工業との連携」が有機農業の広がりをつくるきっかけを与えた。

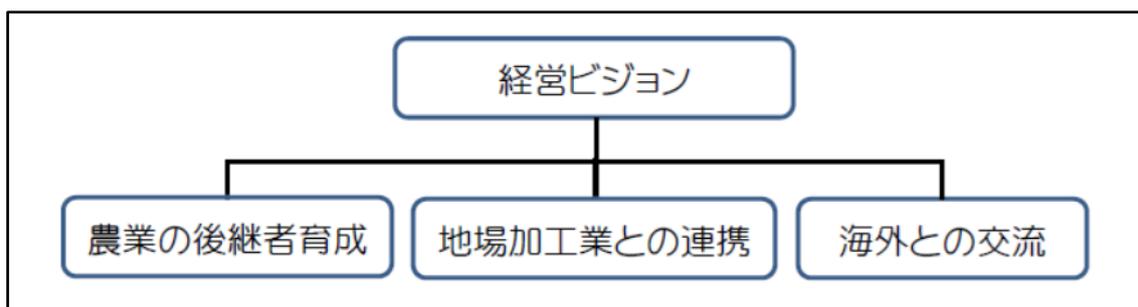


図3-1 霜里農場の経営ビジョン

資料：現地調査より筆者作成

(1) 研修生受け入れと新規就農支援

金子は、高度経済成長期を経て農業と農村が大きく変化するなか、「このままでは農家の子弟が後を継がなくなる」と思い、1979年という早い時期から毎年1名ずつ研修生を受け入れた。これまで受け入れた研修生のうち9割以上が町外かつ非農家出身であり、農家ではなく、農業の後継者づくりに力を注いでいる。

当初、住み込みの研修生は1年に1名ずつだったが、2000年代に入ってから長期（1～3年）研修生が毎年4～5名おり、短期（1～6ヵ月）や週1～2回などの通いも含めると、年間10名ほどになる。長期研修生は全国に150名以上輩出し、その約9割が有機農業を実践している。

研修終了後に町内で就農する場合、霜里農場が橋渡し役となり、住宅や農地など経営・生活資源の確保を支援している。就農後も研修先との距離が近い分、機械の貸し出しや育苗、技術、生活面での相談など定着するまでの間、物心両面での支援を受けることができる。そのため、

⁴⁴ 霜里農場では、これまでに40カ国以上の国から研修生を受け入れ、有機農業の普及に取り組んでいる。日本人研修生にとっても、異文化理解や海外の農業事情を学ぶ貴重な機会となっている。

金子は研修後の就農地を重視して研修生を受け入れている。研修生が県外で就農する場合は、その地域で中核的な役割を担う有機農業者を紹介し、スムーズに就農できるよう側面的な支援を行っている。

霜里農場では営農技術や経営について学ぶほか、イベントやむら仕事への参加などをつうじて、地域と様々な接点を持つことができる。研修中に構築したつながりは、その後新規就農する際に生じる様々な障壁を緩和する貴重なサポート源となる。

また、霜里農場は関東近辺の都市住民が気軽に小川町を訪れ、有機農業の現場に触れる貴重な機会を提供している。2001年からは、ふうどが霜里農場の見学も組み入れたオープンデーを定期的で開催していたが、その後単独の見学会へと移行し、2007年9月から隔月で実施している。さらに、2005年からは、「無農薬で米作りから酒造りを楽しむ会」を主催している。毎年100名近い応募があり、抽選するほど盛況である⁴⁵。参加者のなかからは、翌年スタッフとして参加する人だけではなく、小川町に移住する人や新規就農する人まで出ている。

(2) 地場加工業との連携

霜里農場が提携する消費者は、1980年代半ばに30軒まで増え、経営が成り立つ見込みが見えてきた。そのため、金子は「自分の経営だけではなく、むら全体を良くしよう、むらを興そう」と1980年代後半から新たな展開を視野に入れた。

「これからは有機農業と地場産業がともに良くなって、それを地域の消費者が支えて、内発的に発展するむらづくり、まちづくりが大事になる」と考え、霜里農場の元研修生で同じ集落に就農した河村農場の河村岳史（第5章）とともに「地場産業研究会」を立ち上げた。後に河村農場とは下里有機グループを発足させ、小麦や大豆を共同で出荷することになる。

1987年、霜里農場が利用する下里一区の水田で空散が中止となり、水稻も完全に有機栽培に切り替えることができた。これをきっかけに、晴雲と無農薬米の酒づくりを開始し、1988年6月に「おがわの自然酒」が商品化された。また、同年から小川精麦と乾麺、1994年に埼玉県神

⁴⁵ これは有機栽培で米、地元の和紙でマイラベル、綺麗な水で日本酒をつくる小川町ならではのイベントである。霜里農場は水田を貸し、若い新規参入者、晴雲とともに実施している。「田植え」「草取り・田んぼの生き物観察」「稲刈り」「収穫祭・霜里農場見学」「無添加で和紙づくり」「晴雲の見学・お酒のラベルづくり」「酒瓶ラベル貼り・懇親会」と全7回のプログラムで構成され、おがわの自然酒がお土産として付いている。10月上旬の収穫祭には下里地区の住民も参加し、おむすびや伝統食の吾汁が振る舞われる。

川町にある株式会社ヤマキ醸造と小麦を使用した醤油⁴⁶、その後 2000 年代に入ると、わたなべと豆腐・納豆、秩父市にあるラパンノワールくろうさぎとパン、町内でクラフトビールづくりに取り組む麦雑穀工房マイクロブルワリーと地ビールというように、下里一区の水田において水稲、麦（小麦・大麦）、大豆を中心に町内および周辺地域の加工業との連携を進めていった。

6. 有機農業に取り組む金子美登の姿勢

(1) むら、地域への視点

霜里農場は下里二区にあり、畑地は全て住居のまわりに広がるが、水田は下里一区で耕作している。下里二区に水田はなく、在村農家との接点は共同性が求められる水田を中心につくっていた。そのため、金子は水田を耕作する下里一区を「むら」、町全体を「地域」と表現し、有機農業の取り組みを点の存在に終わらせるのではなく、むらや地域へと広げていくことを常に意識していた。

例えば、金子は会費制自給農場で設定した会費について次のように述べている。

「最初はこういう試みが周りの農家へも広がってほしいという思いがあって、それと親父の酪農経営が月収 20 万位だったので、純収入が 20 万くらいなら他の百姓仲間も始めてくれるんじゃないかと思った⁴⁷」

金子は自給率が低く、農業を軽視する日本を「根のない国づくりをしている切り花国家」と独自の造語で表現している。

「結局、農民が生命を支える食べもの、環境を守る農業、そういう生産の喜びと誇りを取り戻してやると、元気になるんですね。そういう元気な農民が生まれるとむらが美しくなる。美しい国を 100 回唱えても駄目なんですよ。元気な農民がむらづくりをするということが美しいむらにつながるのではないかなと思います」

1975 年から開始した提携では、町内の消費者とともに小さな自給区づくりを実践したが、その取り組みを自己完結させるのではなく、町内にいくつもつくり、その総体として地域自給の実践を目指していた。その後の経営は常に地域を見据えた展開であり、金子がよく「餅は餅屋」と述べているように、有機農業と地場産業がともに栄えるまちづくりという取り組みも、地域

⁴⁶ 現在、醤油は河村農場とともに大豆と小麦を茨城県つくば市にある株式会社沼屋本店に委託製造し、2013 年に「霜里しょうゆ」として商品化された。

⁴⁷ 金子ほか [29], pp.18-19

自給の延長線上にある。

また、1999年に金子は町議会議員に当選を果たし、現在に至るまで「健土・健食の町づくり」を基本に、我が家・我が町の自給運動を進める「食・エネルギー自給—循環型の町づくり—」、町内の地場産業を積極的に支援、内発的発展の町づくりを目指す「有機農業と地場産業とが共に良くなる町づくり」を進めている。

（2）農薬空中散布への対応

下里一区の水田では、1975年頃から空散が始まった。金子は耕作する水田に赤旗を立て、提携消費者とともに町や農協に空散中止を陳情に行くなど、むらの中で1人反対した。金子が地元消費者と会費制自給農場を始めたのは、空散を止めたいという思いもあったからである。空散の中止を役場の担当課と農協に申し入れると、次の日に農協の役員が全員で家に押しかけ、空散中止による病害虫の発生の危険性を訴えてきたという。

「押し通せば空中散布をやめさせることもできるんだけど、村八分的な存在になっちゃうわけです。でも今考えてみると、そういう問題提起をしておいたことは良かったみたいですね⁴⁸」

1980年代後半に米の自由化をめぐる問題などが起こり、金子は「これが最後の勝負」という気持ちで再度役場の担当課に空散中止の申し入れを行ったところ、最終的には農家同士で決めるよう言われ、夜中まで話し合いをしたという。

「農薬を止めたら、病害虫が多発するという人もいますし、美登ちゃんがあんだけがんばって言っているんだから、1年休んでみようかと決を取りましたら、6:4くらいでいいよというようになりまして、おかげさまで1年休むということになりました」

空散は朝方行われていたため、その下を通学路として利用していた子どもを心配した母親からの後押しもあったという。

「その年はもう空中散布を止めて、病害虫が出て、私が責任を負わなくちゃということで、大変気を使いまして、イネゾウムシとかも、田んぼに入って全部手でつぶしたりして、気をつかったんですけども、収穫の秋になって、空中散布を止めても、病害虫が出ないんですよ。ですから、それ以降は、農家の人がだんだん農薬をまく回数を減っていくことにつながります」

空散中止後、病害虫の被害が出なかったため、それ以降も実施されなかった。空散が中止になったのは1987年であり、足かけ12年もかかった。

⁴⁸ 金子ほか [29], p.15

このような対応から、金子がどのような姿勢で有機農業に取り組んでいるのか、その一端を見ることができる。金子は空散に対して反対行動を起こしたが、それは問題提起にとどまっている。

金子は、その理由について次のように述べている。

「むらの人はよく人の畑を見ている。良いと思ったら素直にそれを評価してくれる。むらに波風を立てないように、有機農業でも野菜、米がよく育つことをこつこつ証明しようと思った」

また、むらの中で自らが置かれていた状況について次のように述べている。

「農薬を使わないとか化学肥料を減らして使わない方向にしてゆくっていうのは、村では言葉や文章には絶対できない雰囲気だったんです。もう必ず変わり者と思われちゃうわけです⁴⁹」

有機農業が置かれている厳しい状況をよく理解していた金子は、共同防除の際は「変わり者にされたくない」という思いで、農薬の代わりに化学肥料を散布したり、また日有研で学んだことを周囲の農家に話すこともなかったという。

金子は農者大を卒業すると、「むらと大地に根を張って生きる、そして、祖先から未来のことまで見なくてはならない」という決意のもと、有機農業を開始した。つまり、農家の後継者としての強い意識が姿勢に反映されている。

「この小川町に生まれ、農業後継者として、村のなかでめだたないように、村の仕事もこなしながらこつこつと有機農業をやってきたことなどの理由からか、私個人への風当たりは比較的小さいのです⁵⁰」

7. 金子美登の農業観

霜里農場の実践の根幹にある考え方は、「自給・自立」であり、単なる有機農業の実践ではなく、「有機農業で豊かに自給する農業」を徹底している。

金子は、提携の経験にもとづく独自の自給論を次のように展開している。

「最初、消費者は2ha農地で10軒の消費者と主食のお米を基本に提携していました。一消費者家庭だいたい20aあれば有機農業で自給できるんです。今、国民一人当たり、だいたい4.5aの田畑があります。5人家族にすれば、約20aですので、私は小さな自給農場ですけど、日本は自給できないわけではないんですよ。(中略)自分の食べものは自分でつくる、自分の命は自分で守る、自分の命を他人に預けないという生き方が大事なんじゃないかなと思います。そ

⁴⁹ 金子ほか [29], p.15

⁵⁰ 金子 [25], p.205

うということが出来ない場合は、有機農家と親戚になることが大事です」

金子のなかで、いのちを守り育む食べものの自給と永続する有機農業は、イコールの関係で結ばれている。すなわち、生き方としての自給であり、生き方としての有機農業なのである。

「ゆくゆくは自分の食べ物は自分で作って、二時間以外の時間は思い思いの生き方をしたほうがいいんじゃないかと思うんです。(中略) 焼き物なり、木工なり、やりたい事はいっぱいあるから、将来はそういうふうにしたいなと思ってるんです⁵¹⁾」

また、自給を重視する金子は多様な農業の形を認め、受け入れている。

「借りた農地じゃなくて自分の農地で独立したいという子たちは地価の安いところ、例えば北海道にする。もう一つは消費者に近い都市近郊で、10アールぐらい自分の農地を持ってそこに母屋と納屋を建て、消費者と提携しながら独立していく。三つ目は、自分の家族の分だけ自給しようという小規模農業です⁵²⁾」

さらに金子は、石油や鉱物資源のような再生不可能な資源に過度に依存した工業化社会に対し、限界を感じていた。そのため、食べものだけではなく、エネルギーの自給にも取り組んでいる⁵³⁾。

「30年前は、美登ちゃん、有機農業は理想だけで、食っちゃいけないよと言われたが、今、置かれている状況で、資材も飼料も高騰するなかで、有機農業の場合は、化学肥料の代わりに、自ら土をつくります。農薬を使わずに工夫します。市場に出さないから手数料もかからない。エネルギーも石油をあまり使わない。種も交換し、自給すると、結局は依存しないから、ほどほどに食っていけるのが有機農業。有機農業は大地に根を張って、小利大安の世界です」

8. 小括

以上、霜里農場の実践とそれを支える考え方を見てきた。霜里農場は、暮らしの自立に向けて着々と歩みを着々と進めると同時に、地域に根差した農業経営を展開している。

⁵¹⁾ 金子ほか [29], p.22

⁵²⁾ 金子 [26], p.215

⁵³⁾ 霜里農場は、前述したバイオガスのほか、太陽エネルギーや廃食油、バイオマスなど、再生可能エネルギーを農業と暮らしに取り入れている。廃食油は町内のレストランなどから回収し、VDF (Vegetable Diesel Fuel) をトラクターの燃料、SVO (Straight Vegetable Oil) をディーゼル車の燃料として、太陽エネルギーは太陽電池を取り付け、揚水用、灌漑用、住宅用、電気柵として、杉の間伐材と解体された家のガラスを利用したガラス温室は、野菜の育苗やサツマイモやショウガなどの貯蔵として利用している。また、家の暖房や給湯はウッドボイラーを取り付け、そこから排出される木灰は田畑に還元している。

霜里農場による研修生の受け入れは、そのうちの少なからぬ研修生が小川町で新規就農し、有機農業の広がりをつくるきっかけをつくった。また、金子は挫折の経験から、積極的に組織化された消費者との集団間提携に取り組むことはなかったが、むらや地域への視点を持ち、地場加工業との販路を積極的に構築していった。

その一方で、金子は有機農業に取り組む強い信念をもちながらも、むらの中ではその正当性を主張することはなかった。そのため、むらとの対立的な関係をつくらぬよう意識的に運動的姿勢を隠しながら、「一農家」として過ごしてきた。このことは、農業の後継者として生まれ、これからもこの地で生きていくという自覚のあらわれである。

第4章

有機農業者の実態と特質

1. 本章の課題

本章では、第3章で取り上げた霜里農場、第5章で取り上げる下里一区の転換参入者を除いた25軒の有機農業者を取り上げ、主にアンケート調査の分析をつうじて、その実態と特質を分析する。

2. 有機農業者の属性と概要

まず、アンケート回答者の属性と概要についてである。表4-1は、回答者25名の基本情報である。アンケートの記入は、原則として世帯のなかで主に農業に従事している方、無理な場合はこれに代わる方をお願いした。

表 4-1 回答者の基本情報

番号	就農年	就農形態	性別	世代	経営形態	研修 経験	世帯の仕事		経営耕地等(単位:a)				生産 グループ
							中心の仕事	中心の仕事	田	畑地	その他	計	
1	1983	新規就農	男	50代後半	自給	○	商工業サービス等	商工業サービス等	30	20	0	50	○
2	1984	新規就農	男	50代前半	専業	○	農業	農業	57	450	0	507	○
3	1985	新規就農	女	60代後半	自給+α	○	医療	医療	0	20	50	20	×
4	1986	新規就農	男	50代前半	専業	○	農業	農業	250	50	0	300	○
5	1987	新規就農(通い)	女	50代後半	自給+α	○	農業、 会社員・団体職員	会社員・団体職員	18	12	—	30	×
6	1989	結婚を機に就農	女	50代前半	専業	×	農業	農業	24.5	214.7	—	239.2	○
7	1991	新規就農	男	50代前半	兼業	○	農業、 林業及び関連事業	農業	0	100	10	110	○
8	1992	新規就農	女	60代前半	自給+α	○	農業、映像制作	農業	10	20	—	30	○
9	1992	新規就農	男	50代後半	専業	○	農業	農業	197	51	89	337	○
10	1993	新規就農	男	60代前半	兼業	○	農業、 会社員・団体職員	選べない	18	42	0	60	○
11	2003	新規就農	男	30代前半	専業	○	農業	農業	10	100	0	110	○
12	2004	新規就農	女	40代前半	兼業	○	農業、 林業及び関連事業	農業	0	80	0	80	○
13	2004	新規就農	男	40代後半	自給+α	○	農業、林業及び関連事 業、フリーの文筆業、編 集・出版業、会社員・団体 職員、不定期な日雇い・ アルバイト	会社員・団体職員	10	30	—	40	×
14	2004	新規就農	男	60代前半	専業	○	農業	農業	0	100	0	100	○
15	2004	新規就農(通い)	男	60代後半	兼業	○	農業、 商工サービス等	農業	30	23	—	53	×
16	2005	新規就農	男	40代後半	自給+α	×	農業、 学校・塾等の教員	学校・塾等の教員	10	30	—	40	×
17	2009	新規就農	男	30代後半	専業	○	農業	農業	23	60	0	83	○
18	2009	新規就農	男	40代前半	兼業	○	農業、合気道講師	農業	30	60	0	90	○
19	2010	新規就農	男	60代前半	専業	○	農業	農業	0	50	0	50	○
20	2010	新規就農	女	40代前半	自給+α	○	農業、不定期な日雇い アルバイト	不定期な日雇い アルバイト	0.7	2.8	0	3.5	○
21	2011	新規就農	男	20代後半	兼業	○	農業、 定期的なアルバイト	農業	10	100	0	110	○
22	2011	新規就農	男	40代前半	兼業	○	農業、 定期的なアルバイト	農業	17	16	—	33	○
23	2011	新規就農	女	30代前半	兼業	○	農業、学校・塾等の教員、 NGO・NPO職員、酒造	農業	20	30	—	50	○
24	2012	新規就農	男	20代後半	兼業	○	農業、不定期な日雇い アルバイト	農業	0	110	0	110	○
25	2013	新規就農	男	40代後半	兼業	○	農業、酒造、 定期的なアルバイト	農業	35	110	—	145	○

資料：アンケート調査より筆者作成

注1：19軒は2012年12月～2013年2月に、9番/17番/23番は2013年8月、11番は2013年11月、21番は2013年12月、26番は2014年4月、10番は2014年8月にそれぞれ回収した。

注2：就農年順に整理した。6番は、転換参入年である。

(1) 回答者の属性

回答者は男性：18名、女性：7名であった。6番は在村の兼業農家に嫁いだ後、夫とともに有機農業に転換参入し、その後全面積で有機農業に切り替えた。それ以外は新規参入者であり、就農と同時に全面積で有機農業に取り組んでいる。

6 番, 9 番, 13 番は夫婦であっても女性が経営の中心を担い, 21 番, 24 番は女性単独で新規参入している。また, 5 番と 16 番は町外からの通いの有機農業者である。

家族経営がほとんどだが, 2 番は株式会社として法人化し, 常勤スタッフも複数名雇用する町内で唯一の法人経営である。

(2) 経営形態

回答者の経営形態は, 次のように定義した。

- ・ 専業：農業が世帯の仕事の中心
- ・ 兼業：複数の仕事のなかで農業が世帯の仕事の中心
- ・ 自給+ α ：複数の仕事のなかで農業以外が世帯の仕事の中心だが, 農産物も販売
- ・ 自給：複数の仕事のなかで農業以外が世帯の仕事の中心で自給のみ

表 4-2 経営形態の割合

経営形態	軒数
専業	8
兼業	10
自給+ α	6
自給	1
計	25

資料：アンケート調査より筆者作成

表 4-2 を見ると, 兼業が 10 軒と最も多い。そのうち 7 番, 10 番, 12 番はパートナーが農業以外の仕事をしており, 15 番は定年前の新規参入である。それ以外の 6 軒は, 農業を主にしながらか生計を立てている⁵⁴。

次いで多いのが, 専業の 8 軒である。14 番, 19 番は 50 代を過ぎてから新規参入し, 比較的暮らしに余裕がある。この 2 軒を除くと, 6 軒が農業で生計を立てている。

自給+ α と自給は全体の 3 割ほどを占めており, 20 番以外全員が仕事を確保している。また,

⁵⁴ 12 番は兼業先が林業関係の仕事のため, 農林業という区分で考えると, ほぼ専業に近い形で生計を成り立たせている。

8番と20番以外の自給+αは、余剰が発生したら販売する程度である。

このように、小川町では専業から自給まで多様な実践形態が並存している。その多様な有機農業者をつなぐ組織として生産グループがあり、大半が参加している。参加していない4軒は、自給+αないし通いの有機農業者である。

(3) 就農目的

回答者の前職を見ると、そのほとんどが会社員であり、30代前半、40代前半という働き盛りの年齢で仕事を辞め、就農している。

就農目的について、アンケートでは「あなたが農業（自給的な農業を含みます）を志した（就農した）目的は何ですか」という問いを設定し、表4-3に一覧をまとめた。

表4-3 就農目的の一覧 (n=25)

就農年代	番号	経営形態	就農目的
1980年代	1	自給	食料を自給するため(個人的, 日本的, 世界的に)
	2	専業	自給自足の生活に憧れて
	3	自給+α	回答なし
	4	専業	のんびり暮らしたかった
	5	自給+α	有機農業が産業として環境に一番負担が少ないと思った
	6	専業	母の実家が農家で、子供の頃から畑をする事にあこがれていた。結婚した相手の実家が農家で(義兄が継いでいるが、農業はしていない)、義母を手伝ううちに少しずつ畑を使わせてもらって仕事にしたいと思う。義母の病気をきっかけに畑を引き継いだ
1990年代	7	兼業	楽しそうだったから
	8	自給+α	安全な食べ物を自分で作って食べること。環境保全を自分の手で実践すること。経済優先の社会から離れ、助け合いの関係を築くこと。健康で楽しく暮らすこと。
	9	専業	当初は私が田下家に作ったバイオガス液肥の効果を確認するため
	10	兼業	とても一言では言えません。人生の紆余曲折の総決算でしょうね

2000年代	11	専業	一番の動機は「環境問題」からでしょうか
	12	兼業	「自然と近い所で生活」したかった。土に触れ、体を動かし、作物を育て、よく寝て食べる。そのことに憧れを感じたから
	13	自給+α	自分で食べるものを自分で作る「農的な生活」を目指した
	14	専業	小学生の頃から農業をするのが「夢」だった(夢の実現)。生きていくために食べる。最も単純な目的で「生活の糧を得る」こと
	15	兼業	退職(定年)がないので、「体力が続く限り、出来る」から。「有機野菜を自給」したいため。会社勤めと違い、「自分の考えで行動」できるから。「自然」相手の仕事だから。自然の中で動き回れるから。
	16	自給+α	「自分自身」と「社会の健康」のため
	17	専業	命を育てる「仕事」は喜びが大きいし、「平和」につながることだから
	18	兼業	「農的暮らし」をしたいと思ったから
2010年代	19	専業	稼ぎが目的化した仕事に疑問を感じて。「生きるための労働が仕事」と言える農業以外にないと思い。
	20	自給+α	「自分の手で生産」できるものを考えた時、農業(有機)と思い小川町で
	21	兼業	「持続可能な社会」「環境」に負荷のかからない生活をしたかったから。自分の手に触れるもの、口に入れるもの、すべてを「自分の言葉で説明できる範囲のもの」に囲まれて暮らしたいから
	22	兼業	「田舎暮らし」
	23	兼業	現代の「社会のあり方」に疑問を持ち、外国や環境から過度に収奪することなく「持続可能な生き方」をするには、「自ら生きていくために必要なものを作る」必要を感じたため。
	24	兼業	「食べ物を作る技術」を身に付けたかったから。
	25	兼業	前の仕事の先が見えてしまった。農業は落ちるところまで落ちた産業であり、逆に「有望」を感じた。

資料：アンケート調査より筆者作成

注：キーワードとなる言葉を□で囲った。

就農目的のキーワードを見ると、まずは「自給」ないし「自給的な暮らし」を求めて就農した回答者が大半を占めており、その大きな背景には「環境」がある。また、自らの暮らしだけでなく、その暮らしと社会を結びつけた回答も見られ、環境や食の安全を脅かす根本的な要

因である経済成長重視の社会のあり方にまで及んでいる。これらの就農目的を就農年代別、経営形態別に見ても大きな違いや傾向が見られない。

したがって、回答者は持続可能な社会に向けて、環境に負荷をかけない自然と寄り添う自給的な暮らしを創ることを目的に就農しており、その結果が有機農業の実践につながっていると考えられる⁵⁵。

表 4-4 経営形態別仕事と世帯における農業の位置づけ (SA, n=25)

	農業は自分の仕事と生活の最も中心をなすものである	農業は自分の仕事と生活のひとつである	農業を趣味またはそれに近い存在である	計
専業	8	—	—	8
兼業	8	2	—	10
自給+ α	4	2	—	6
自給	—	1	—	1
計	20	5	0	25

資料：アンケート調査より筆者作成

付随する質問として、表 4-4 にまとめた「仕事と世帯における農業の位置付け」を見ると、20 名が「農業は自分の仕事と生活の最も中心をなすものである」、5 名が「農業は自分の仕事と生活のひとつである」を選択しており、「農業を趣味またはそれに近い存在である」の回答はない。世帯の仕事の中心ではない自給+ α であっても「農業は自分の仕事と生活の最も中心をなすものである」を選択した人が 6 名中 4 名、そのほか 2 名と自給 1 名も「農業は自分の仕事と生活のひとつである」と認識している。

このように、回答者の実践形態は多様であるものの、いずれも仕事と生活の中心に農業を位置づけている。つまり、自給的な暮らしの土台に有機農業を選択し、そこから「暮らし重視型」から「経営重視型」まで、多様な実践形態の広がりがつくられている。これも各年代に共通した傾向である。

⁵⁵ 秋津 [3] は、多様な新規参入者像を踏まえた上で、農業専従型を「事業志向型」と「生活志向型」に類型化し、その中でも生活志向型に有機農業を選択する新規参入者が多いことを指摘している。

3. 就農プロセス

続いて、就農プロセスについて、「情報の取得」「研修の実施」「経営・生活資源の確保」「転入・転居時の課題」という4点から見ていく。

(1) 情報の取得

表 4-5 前居住地 (SA, n=23)

前居住地	回答数
東京	12
埼玉	6
福岡	2
群馬	1
京都	1
兵庫	1
計	23

資料：アンケート調査より筆者作成

注：通いの2名は除く

前居住地について、アンケートでは「小川町に転入・転居される前に、最も長くお住まいになっていた場所はどこですか」という問いを設定し、表 4-5 にまとめた。回答者の7割ほどが県外から移住しており、その大半が東京である。

表 4-6 小川町の情報の取得方法 (MA, n=25)

項目	回答数
小川町の有機農業者	7
その他	7
農業研修先で	3
知人・友人から	3
シンポジウム・講演会	3
農業・新規参入関係の雑誌・新聞	3
インターネット	3
田舎暮らし関係の雑誌・情報紙	1
小川町以外の有機農業者	1

資料：アンケート調査より筆者作成

小川町の情報の取得方法について、アンケートでは「あなたは小川町の情報をどこで得ましたか。あてはまるものすべてに○をつけてください」という問いを設定し、表 4-6 にまとめた。

「小川町の有機農業者」が7名と最も多く、次いで「農業研修先で」「知人・友人から」「シンポジウム・講演会」「農業・新規参入関係の雑誌・新聞」が続いている。また、小川町の有機農業者は対外的に講演することも多く、推進協議会では有機農業フォーラムで新規就農者の取り組みの紹介や就農相談コーナーを設け、新・農業人フェアなどにもブースを出展している。また、霜里農場の見学会には、新規就農希望者の姿も多く見られる。

このように、小川町有機農業については知名度や注目度の高さもあり、多様な情報のアクセスの機会が設けられている。この点は、前述した交通のアクセスの良さも大きく反映されている。

「その他」を選択した7名は、「夫」「アジア井戸端会議」「リゾート法反対のリーフレット」「オルタナティブトレードジャパン/ネグロスキャンペーンで1991年小川町バイオガスキャラバンを作ることになった(田下家)」「農業人フェア」「配偶者(嫁)」「現代農業の出版物でマイクロブルワリー⁵⁶の記事」「金子美登さんのNHKで放映されたプロフェッショナル」と回答しており、知名度の高さとともに有機農業者の活動領域とネットワークの広さが伺える。

⁵⁶ 小川町駅前の「麦雑穀工房マイクロブルワリー」のことを指している。

(2) 研修の実施

表 4-7 就農前の農業技術の習得 (MA, n=25)

項目	回答数
通いによる 町内有機農業者宅での研修	15
住み込みによる 町内有機農業者宅での研修	8
農業法人等農業関連職での 実務経験	3
町外での農業研修	2
農業大学校等の 公的機関の研修・実習	2
雑誌・新聞・書籍等での情報収集	2
インターネットでの情報入手	2
その他	2
研修生同士や知人からの情報収集	1
近隣の人からの情報収集	1
全国農業会議所の 新規参入支援事業での研修	0

資料：アンケート調査より筆者作成

農業技術の習得について、アンケートでは「あなたが就農前に農業の技術を習得した主な方法を教えてください。あてはまるものすべてに○をつけてください」という問いを設定し、表 4-7 にまとめた。

8名が「住み込みによる町内有機農業者宅での研修」、15名が「通いによる町内有機農業者宅での研修」を選択している。そのうち1名が両方を選択しているため、22名が就農前に町内の有機農業者のもとで研修を行っている。新規参入者の多くは、1年ほどの研修を経て就農するパターンが多い。

また、町内の有機農業者のもとで研修経験がない3名のうち1名は「農業法人等農業関連職での実務経験」があり、2名は「その他」のなかで、「特になし」「夫の実家が農家で手伝ううちに見よう見まねで憶えた」と回答している。

(3) 経営・生活資源の確保

表 4-8 農地の貸借 (MA, n=25)

項目	回答数
近隣の人からの紹介	22
農業指導を受けている人の紹介	10
実習先からの紹介	9
その他	5
公的機関からの斡旋	2
不動産業者からの紹介	0
雑誌・インターネットからの紹介	0

資料：アンケート調査より筆者作成

注：借りている全ての農地が対象

農地の貸借について、アンケートでは「あなたが利用している農地はどのような方法で借りましたか」という問いを設定し、表 4-8 にまとめた。

21 名が「近隣の人からの紹介」、10 名が「農業指導を受けている人の紹介」、9 名が「実習先からの紹介」を選択している。一方で、「公的機関からの斡旋」は 2 名しかいない。

「その他」を選択した 5 名は、「友人からの紹介」「所有者を教えてもらい自分で申し入れた」「仲間からの情報」「役場で紹介された地区の農業委員より」「地権者からの依頼」「義兄（夫の実家）の所有地。義兄が農業をやらないので借りる。他は地主さん本人からの要望」と回答している。

このように、回答者は研修中ないし就農後に町内で構築した社会関係をつうじて、農地を貸借している。

表 4-9 住宅の確保 (SA, n=23)

項目	回答数
町内の不動産業者・団体の紹介(インターネット情報含む)	13
研修していた農業者の紹介,それに準ずる有機農業関係者の紹介	5
その他	3
友人・知人の紹介	2
地元集落・地区関係者の紹介	0
町外の不動産業者・団体の紹介(インターネット情報含む)	0
自分(家族)が気に入った物件を交渉	0
行政の紹介	0

資料：アンケート調査より筆者作成

注：通いの2名は除く。

住宅の確保について、アンケートでは「あなたが小川町に転入・転居したときに、最初の住居(宅地)の手配はどうされましたか」という問いを設定し、表4-9にまとめた。

13名が「町内の不動産業者・団体の紹介(インターネット情報含む)」を選択し、大半を占めている。一方で、「研修先や有機農業関係者」「知人・友人」も合わせて8名おり、「その他」でも「畑の近くに見つけた」「農業人フェアで田下さんと直接」「夫の家」と回答している。住宅も農地と同様、社会関係をつうじて確保している。

(4) 転入・転居時の課題

表 4-10 転入・転居時の課題 (MA, n=23)

項目	回答数
特に困ったことはなし	9
自分に合う家・宅地がなかなかみつからなかった	7
その他	4
(就農、自給的菜園などで) 農業のやり方が分からなかった	3
自分や家族が最初は地域にとけ込めなかった	3
(就農、自給的菜園などでの) 農地がみつからなかった	2
買い物・食事等、生活が不便だった	0
農業以外の仕事がなかった、なかなかみつからなかった	0
農業の研修先がみつからなかった	0

資料：アンケート調査より筆者作成

注：通いの2名は除く。

転入・転居時の課題について、アンケートでは「転入・転居されたとき、困ったことは何だったでしょうか」という問いを設定し、表 4-10 にまとめた。

7名が「自分に合う家・宅地がなかなかみつからなかった」を回答し、「その他」でも「住環境が悪かった」「農作物の貯蔵場所が無かった」という記述があった。農家用の住宅確保は、多くの新規参入者が現在も抱えている大きな課題である。このことは、インタビュー調査をつうじて明らかとなっており、住宅が見つかったとしても、納屋のような機械や農産物、加工品の保管場所がなく、就農後町内で引っ越す人も少なくない。

最も多かったのが「特に困ったことはなし」であり、「農業のやり方がわからなかった」「農地がみつからなかった」「自分や家族が最初は地域にとけ込めなかった」の回答が少なかったのも特徴として挙げられる。

「農業の研修先がみつからなかった」も回答者がなく、研修先の充実が伺える。前述したとおり、研修については情報へのアクセスが良く、さらに研修受け入れ農家の大半が HP を開設していることから、直接交渉で決まってしまうことがほとんどである。役場に問い合わせがあ

った場合も、研修受け入れ農家につないでいる。もし、希望する研修先が定員に達し、受け入れができない場合は、町内の別の農家を紹介するなど、有機農業者同士のネットワークで解決している。

また、「その他」として「販売先が見つからなかった」「農業の収入が少ない」という回答があった。販路の確保と拡大をつうじた所得の向上は、有機農業者にとって大きな課題であり、この点については後述する。

4. 農業経営の特徴

次に、回答者の農業経営の特徴について、「生産品目」「販売方法」「世帯所得」という3点から見ていく。

(1) 生産品目

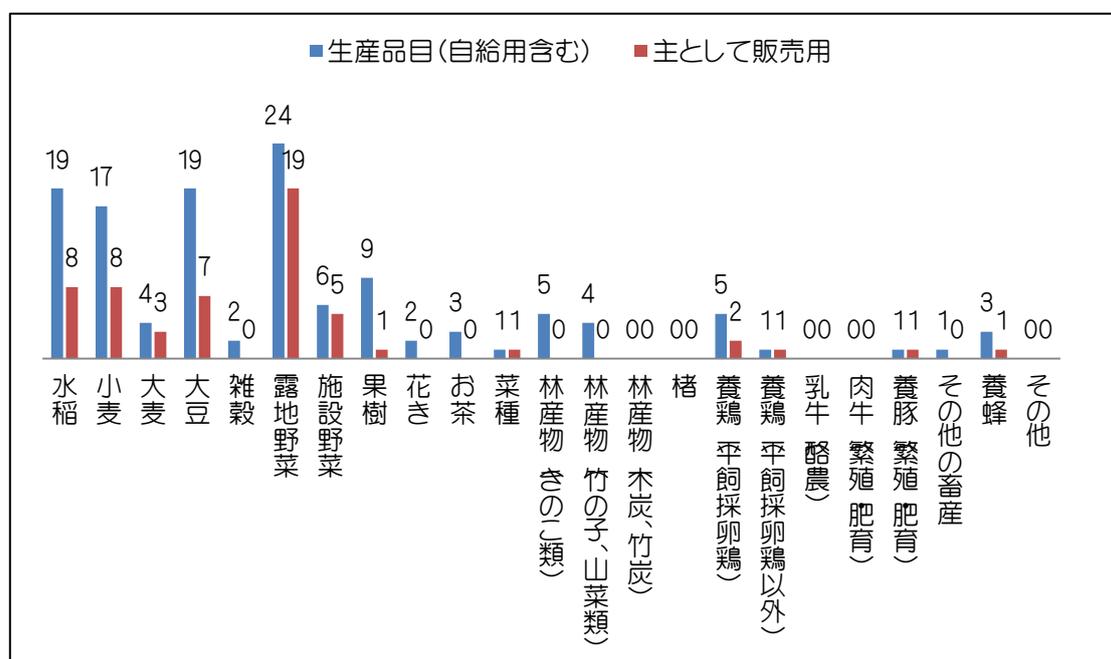


図4-1 生産品目 (MA, n=25)

資料：アンケート調査より筆者作成

注：自給用も含む生産品目は25名、主として販売用は余裕ができれば販売する自給+αと自給を除く20名が回答した。

生産品目について、アンケートでは「あなたの世帯で自家用（自給用）も含めて「農業生産している作目」は何ですか。また、そのなかで「主として販売用」に生産している作目は何ですか。「生産している作目」「主として販売用」に分けて、あてはまるもの すべてに○をつけてください」という問いを設定し、図 4-1 にまとめた。

24 名が「露地野菜」を栽培し、そのうち 19 名が販売している。「施設野菜」はいずれも加温なしのハウス栽培であり、露地野菜の端境期や周年出荷を補完している。表 4-1 に示した回答者の全耕作面積の内わけを見ると、水田 775.7a に対し、畑地は 1666.8a と 2 倍以上の開きがある。また、自給が基本にあること、後述する個別宅配の販売方法が多いことなどから、野菜は少量多品目栽培が基本である。

次いで多い「水稲」「大豆」「小麦」は、露地野菜とは異なり、いずれも自給用が主で、販売用は少ない。

「果樹」は自給用であり、ブルーベリー、梅、いちじく、アンズ、スモモ、モモ、栗、桑の実、キュウイフルーツが挙げられている。販売用としても生産している 1 軒は、ワイン用ブドウである。

「畜産」や「酪農」はほとんどいない。例えば、養鶏は 6 軒のみである⁵⁷。有機農業の志向性として有畜複合経営は基本とされてきたが、小川町において有畜化は進んでいない。

⁵⁷ 平飼い採卵鶏以外は、放し飼いである。このような自然卵養鶏はコストがかからず、鶏糞を肥料として使用でき、安全な卵は高く販売することができる。

(2) 生産物の販売方法

表 4-11 生産物の販売方法 (MA, n=24)

項目	回答数
消費者への個別配達(宅急便)	19
【販売部】による共同販売	14
消費者への個別配達(自家配達)	12
その他直売所への出荷	9
町内の飲食店・レストランへの出荷	8
町外の飲食店・レストランへの出荷	6
農協・行政直売所への出荷	5
インターネット・通信販売	4
加工品としての出荷	3
その他	3
【生産グループ】直売所への出荷	2
庭先販売	2
町外の加工業者への出荷	1
引き売り(自家販売)	1
【販売部】以外の共同販売	0
農協への出荷(共販)	0
市場への直接持ち込み	0
消費者組織への直送	0
町内の加工業者への出荷	0

資料：アンケート調査より筆者作成

注：自給1名は除く。

販売方法について、アンケートでは「あなたの農産物（自家農産加工品を含む）の販売ルートを教えてください。あてはまるものすべてに○をつけてください」という問いを設定し、表4-11にまとめた。

19名が「消費者への個別配達（宅急便）」、12名が「消費者への個別配達（自家配達）」を選択し、季節に応じた8～10品目ほどの野菜を消費者世帯に届けている。一方で、「農協への出

荷（共販）」や「市場への直接持ち込み」の回答はない。

「消費者組織への直送」がないことも、大きな特徴である。小川町では、消費者グループとの共同購入方式による提携が見られない。

「町内の飲食店・レストランへの出荷」「その他直売所への出荷」は、それぞれ3割ほどを占めている。第8章で見るように、町内および周辺地域には直売活動がいくつも展開している。

「【販売部】による共同販売」は14名が選択していたが、第2章で見たように、販売部から組織改編したおがわ町ゆうきはすでに解散している。販売部は、小川町有機農業において唯一の共同出荷組織として機能しており、なかには販売部への出荷をさらに強化していくという方向性を持つ回答者も見られた。そのため、おがわ町ゆうきに販路を依存していた有機農業者は、改めて経営の方向性を考え直し、修正していくことになった。

「加工品としての出荷」は、ジュースや麦茶、醤油、味噌が挙げられたが、「町内の加工業者への出荷」は回答がなく、加工業との連携については、このアンケート調査から読み取ることができなかった。

このように、回答者は多様な生産品目と販路を組み合わせながら経営を成り立たせている。とりわけ、自給品目の幅広さは際立っている。これは就農の入口として、自給や暮らしを目的に掲げていることが反映されている。また、販路の形態は少量多品目の野菜を中心に有機農業に理解があり、有機農産物の価値がわかる県内外の消費者、レストランや直売所に直接届けている。

(3) 世帯所得

表4-12 経営形態別世帯の所得 (SA, n=24)

所得 経営形態	50~100 万円未満	100~300 万円未満	300~500 万円未満	500~700 万円未満	700~800 万円未満	1000 万円以上	計
専業	—	1	4	2	1	—	8
兼業	1	5	3	—	1	—	10
自給+ α	—	4	—	1	—	—	5
自給	—	—	—	—	—	1	1
計	1	10	7	3	2	1	25

資料：アンケート調査より筆者作成

注1：4番の回答なし。

注2：年金等の被贈収入を含む税込み所得である。

世帯所得について、アンケートでは「あなたの世帯のおおよその所得はどのくらいですか」という問いを設定し、表4-12にまとめた。

10名が「100～300万円未満」、7名が「300～500万円未満」と回答している。所得については、生き方や考え方によって目指すところは異なるが、総じて高くない。

これを経営形態別で見ると、専業は「300万円～500万円以上」が大半を占め、堅実な経営を展開している。一方で、兼業は「100万円～300万円未満」がほとんどであり、厳しい状況が伺える。また、自給+αであっても、農外収入はさほど多くはない。

表4-13 農業所得を主にしている専業・兼業農家の就農年数に応じた世帯の所得 (n=17)

所得 就農年数	50～100万 円未満	100～300 万円未満	300～500 万円未満	500～700 万円未満	700～800 万円未満	1000 万円以上	計
1～5年	1	6	1	—	—	—	8
～10年	—	1	3	—	—	—	4
～20年	—	—	1	—	—	—	1
21年～	—	—	1	2	1	—	4
計	1	7	6	2	1	0	17

資料：アンケート調査より筆者作成

農業所得を主にしている専業と兼業に焦点を当てた表4-13を見ると、就農年数を積み重ねるほど世帯の所得は高くなっている。つまり、経験と実績を積み上げるごとに世帯の所得は向上し、経営を発展させている。一方で、就農年数が浅い5年未満の若い新規就農者の所得は低い。

表4-1を見ると、就農年数1～5年は2009年以降に就農した有機農業者であり、20代から40代半ばと若い世代である。8名のうち専業は2名、兼業が6名である。専業2名のうち1名は50代で、定年前に就農している。兼業6名は農業を軸に生計を立てているが、アルバイトを補完的に位置づけ、専業を目指すタイプや多様な仕事を組み合わせ、兼業的に農業を展開していくタイプなど様々である。今後、どのように経営を展開していけるかが課題といえる。

5. これからの動向

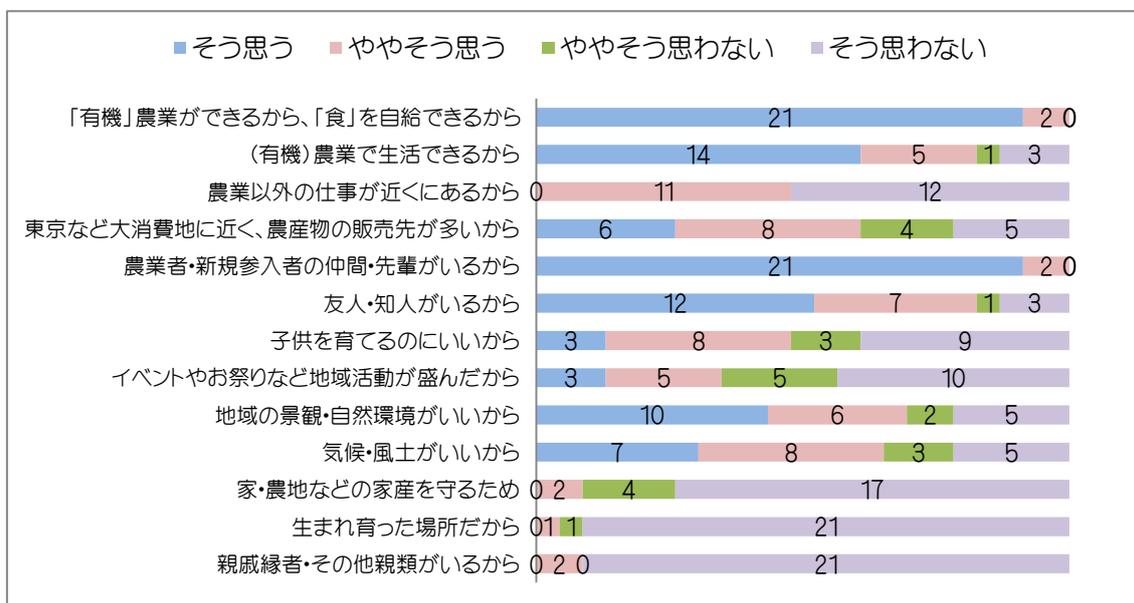


図4-2 小川町で暮らす理由 (SA, n=23)

資料：アンケート調査より筆者作成

注：通い2名は除く。

アンケートのなかで、小川町で暮らす理由について問いを設定し、図4-2にまとめた。「「有機」農業ができるから、「食」を自給できるから」「農業者・新規参入者の仲間・先輩がいるから」という項目を見ると、21名が「そう思う」、2名が「ややそう思う」を選択し、最も支持を得ている。

この回答には、小川町有機農業の長年の蓄積が反映されている。全国的に見ても、有機農業が若い世代の新規参入者から支持を得ている。そのため、有機農業の実践が可能な環境を整えている小川町には、今後も新規参入者が増加すると考えられる。

6. 小括

以上、アンケート調査の分析から、有機農業者の実態と特質について次の2点を明らかにした。

ひとつは、就農への軟着陸である。新規参入者の就農プロセスを整理すると、多くの回答者

が「情報，機会，交通のアクセスの良さ」→「研修先の充実」→「研修の実施」→「新規就農」という段階を踏み，就農時に発生する参入障壁を緩和している。

現在，小川町には長期（1～3年）で有機農業の研修受け入れ可能な農家が5軒ある。このような受け入れ先の充実が，2000年代以降，新規参入者の増加を促す大きな要因となっている。

その結果として，例えば，「3（4）転入・転居時の課題」のなかで，「特に困ったことはなし」という回答が最も多く，「農業のやり方がわからなかった」「農地がみつからなかった」「自分や家族が最初は地域にとけ込めなかった」という回答の少なさに反映されていると考えられる。また，「農業以外の仕事がなかった，なかなかみつからなかった」の回答もない。農業以外の仕事に従事している回答者も多いが，表4-1の世帯の仕事を見る限り，手に職のある仕事か，町内や周辺地域で仕事を見つけることができている。

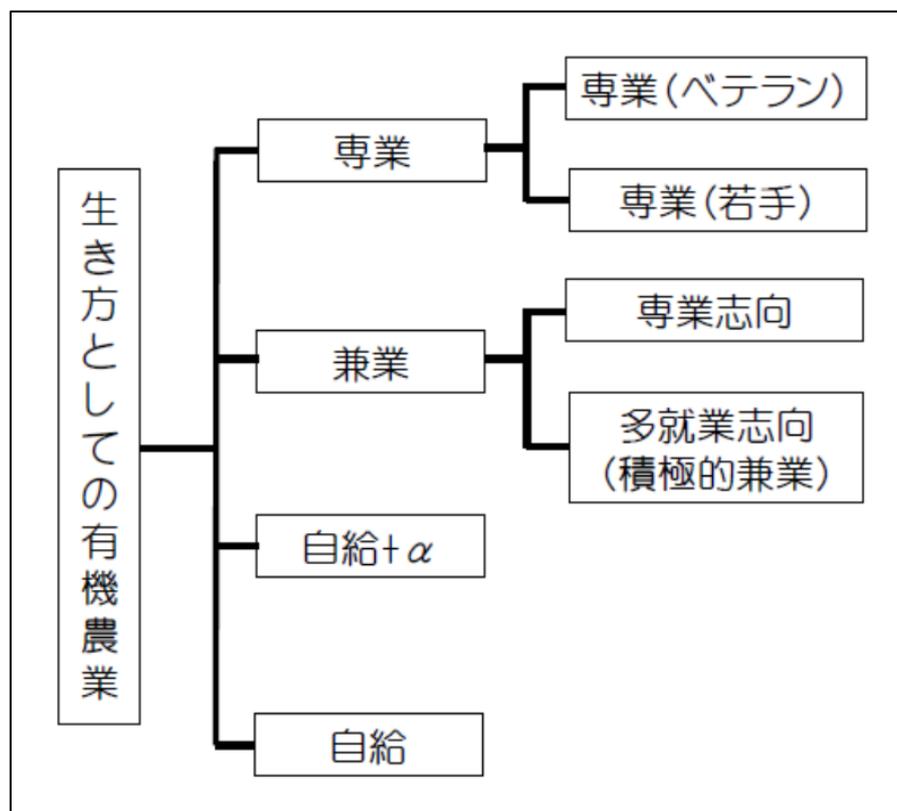


図4-3 多様な実践形態の類型化

資料：アンケート調査より筆者作成

もうひとつは，有機農業の多様な実践である。図4-3はその類型化である。回答者は「生き方としての有機農業」を出発点にしながら，世帯の仕事という観点から「専業」「兼業」「自給+α」「自給」という4つのタイプに分かれ，就農年代ごとにそれぞれのタイプが並存して

いる。

さらに、アンケート調査を分析すると、経営が安定化に向かう「ベテラン専業」、就農年数が浅く、経営を模索する「若手専業」と「専業志向」、兼業を積極的に維持していく「多就業志向」に分かれる。

第5章

有機農業者の多様な実践形態と展開方向

1. 本章の課題

本章では、第4章で類型化した多様な実践を踏まえた上で、専業と兼業のなかから「第二世代」と「第三世代」の有機農業者を取り上げ、インタビュー調査や参与観察をつうじて、農業経営の特徴とその展開方向を明らかにする。

取り上げる事例は、次のとおりである。

第二世代：就農して20年以上が経過し、専業として経営が安定化するとともに、研修生を受け入れて有機農業の広がりをつくる2番「風の丘ファーム」、4番「河村農場」、6番「横田農場」である。

第三世代：就農して10年ほどの専業と5年未満の30代から40代の若手である。経営の安定化に向けて歩み進めるなか、新たな経営を模索している11番「sunfarm 高橋」、21番「だいこんや農園」、23番「有井農圃」である。

2. 有機農業の広がりをつくる第二世代

まずは、表 5-1 を参照しながら、第二世代の取り組みについて見ていく。

表 5-1 第二世代の経営概要の比較

		風の丘ファーム	河村農場	横田農場
世代		50代前半	50代前半	50代前半
就農動機		自然なかでの暮らし	小学生の時から田舎への憧れ、環境問題	長男のアピール
就農プロセス		高校卒業→研修(牧場1年半) →就職→研修(霜里農場1年)	高校卒業→就職(写真の現像) →研修(牧場4年、霜里農場1年)	サラリーマン家庭出身 →結婚→就農
研修		○	○	×
就農年		1984	1986	1989(有機農業開始年)
経営面積	水田	50a	270a	24.5a
	畑地	700a	50a	214.7a
	その他	平飼い養鶏50羽ほど	平飼い養鶏10羽ほど	平飼い養鶏5羽ほど
経営形態		専業	専業	専業
生產品目		少量多品目野菜、水稻、大豆、大麦、小麦、鶏卵	水稻、少量多品目野菜、大豆、大麦、小麦、鶏卵	少量多品目野菜、水稻、大豆、大麦、小麦、果樹、鶏卵
加工品		乾麺、麦茶、人参ジュース(オレンジと黄色2種類)	醤油(委託・販売用)、乾麺(販売用)味噌、切り干し大根、お餅	麦茶、うどん(販売用)
技術の特徴		購入堆肥	堆肥、鶏糞、紙マルチ&草マルチ、チェーン除草	オカラ主体のボカシ肥、自家採種(30品目以上)
主な販売先		提携、スーパー、レストラン、ネット販売、流通事業体、自然食品店、加工業	提携、直売所、レストラン、加工業	提携、仲卸・卸業者、病院、弁当屋、八百屋、レストラン、自家直売所、加工業
労働力		10名(法人経営)	2名	4名
研修生		○(1984年～) 長期(住み込み、通い) 就農準備校	○(2000年頃～) 長期(通い) 就農準備校	○(2007年～) 長期(通い) 就農準備校
後継者		△	△	○
課題		遊休農地の解消、新規就農者の育成と定着支援、顧客視点に立った計画生産と安定供給	通年の労働力	提携の拡大、消費者との人間的交流、自然栽培への切り替え、在来種、身近な資源(緑肥、里山)を活かした地域環境の保全

資料：アンケート調査とインタビュー調査より筆者作成

注：インタビュー日と対象者は以下のとおりである。風の丘ファーム：2013年12月14日、2015年1月20日(田下隆一)、河村農場：2013年12月1日(河村岳史)、横田農場：2014年10月11日(横田茂・智恵美)

(1) 株式会社風の丘ファーム

1) 就農の経緯

株式会社風の丘ファーム(以下、「風の丘ファーム」)の代表取締役・田下隆一(以下、「田下」)は、東京都の非農家出身である。田下は高校3年生のときに、一般的なサラリーマンに向かないと考え、漠然と自然のなかで暮らしたいという思いから、北海道に憧れを抱いていた。その後、北海道の牧場で1年半ほど働いたが、コストがかかる酪農経営の厳しさを目の当たりにして断念した。東京に戻り、サラリーマンとして働いていると、再び農業への気持ちが強くなり、日有研が出版した書籍や福岡正信の『わら一本の革命』をつうじて、有機農業の存在を知った。

この間、職場の近くにあった日有研の事務所に立ち寄り、東京や関東の有機農家を訪ね、さらに日有研青年部の集まりにも参加していたため、霜里農場の金子夫妻とも面識があった。田下は、野菜だけではなく、水稻、麦、大豆も栽培し、有畜複合による循環型の農業がしたいと考えるようになり、1983年3月から1年間、霜里農場で住み込みの研修を行った。

研修後は、研修中に会った地元農家から水田40a(畑地30a、水稻10aとして利用)を借りて就農した。田下は、専業経営として就農した初めての新規参入者である。就農後は、霜里農場の鶏を数羽譲り受けて平飼い養鶏を実践し、700羽ほどまで増やした。また、養豚も取り入れて有畜複合型の有機農業に取り組んだ。

販路は、霜里農場から紹介を受けた消費者と東京にいる親戚や友人を合わせて10軒ほどの消費者と提携を開始し、その後消費者の紹介をつうじて、提携先を増やしていった。当初は妻が仕事をかけ持ち、田下も夜は家庭教師を行っていたが、就農2~3年経った頃から農業で生活できるようになり、就農5~6年で提携先が50軒ほどまでに増えた。提携はグループによる共同購入方式で、消費者と援農や作付会議などを実施していた。ただし、ライフスタイルが変化するなかで、消費者は徐々に減少し、個配、宅急便へ移行していった。

2) 経営の現状

作目は、少量多品目の野菜(年間70~80品目)を基本に水稻、麦(小麦・大麦)、大豆を栽培している。土づくりは、購入堆肥や委託製造のボカシ肥が主体であるが、近年は土壌診断をしながら、家畜の糞尿を原材料とする資材の投入は控えるようになっている。

売上げの割合を見ると、おがわ町ゆうきの大きな取り引き先であったオーガニック食品の

販売や店舗運営を行う企業が3割、80~90軒ほどのレストランが3割ほどを占めている。2005年頃からレストラン向けの出荷が始まり、レストラン同士のロコミやシェフが独立するなど年々増加している。ほとんどが都内にあり、県内が少々、町内は1軒である。

レストランの担当者は週数回、圃場見学に訪れる。小川町は都心から近く、取り引き先とのコミュニケーションが取りやすい。レストランからの要望もあり、実際に話すと「こういう色の綺麗なものとかを欲しがるとな」とニーズも把握ができる。そのため、レストラン向けに栽培する品種も変化しているという。さらに、B品やハネモノの使用も交渉ができる。圃場を見学したレストランのスタッフは、農場や旬の野菜のことなどを利用者に伝えるという役割も果たしているという。

残りの4割は、60~70軒ほどの提携消費者である。大半がセット野菜の宅配であり、自家配達も町内と近隣で付き合いが長い5~6軒だけになった。就農した当初からの消費者も数軒残っている。提携消費者は、レストランなどと比べて景気で大きく左右されることがないため、一定規模で維持していきたいと考えている。

また、ヤオコーにも出荷している。風の丘ファームは農場内にヤオコーへの共同出荷用の集出荷場と保冷庫を設置し、その広がりを支えている。

水稻は、提携消費者や晴雲、インターネット販売である。小麦は、レストランからの引き合いも多く、残りは乾麺に加工している。大麦は麦茶に加工し、提携消費者や自然食品店、インターネット販売でリピーターが多い。人参はオレンジと黄色の2種類のジュースに加工している。加工品は、全て委託加工である。大豆は東京の豆屋1軒のほか、農場や都内のレストランで年3~4回開催している味噌づくり体験イベントでほとんど消費される。

このように、販路の拡大に応じて労力も必要とされるなか、2008年4月に田下農場から株式会社風の丘ファームとして法人化した。組織体制を整備することによってスタッフのモチベーションが上がり、スタッフに任せられる仕事も増え、「みんなで農場をつくっている」という雰囲気も前よりも強くなったという。

2010年、酷暑によって害虫が大発生し、売り上げが20%以上、翌年の東日本大震災の影響でレストランへの出荷が激減し、さらに売り上げが10%ほど落ち込んだ。その後、おがわ町ゆうきの解散もあったが、大きな取り引き先を何軒か引き取り、売り上げにはそれほど影響はなかった。むしろ、農場の生産と販売に集中できる環境が整い、売り上げを伸ばしているという。現在、事務・出荷業務スタッフが6名とパートが2名、生産現場は田下夫妻と研修生が担っている。研修生は、2014年から2015年にかけて7名いる。

3) 研修生の受け入れと新規就農支援

田下は、就農1年目から研修生を受け入れている。住み込みと通い、どちらも対応が可能である。近年は青年就農給付金制度の影響もあり、研修生が多くなっている。研修生は就農地が町内外に限らず、全員が独立就農志向である。

近年の傾向として、風の丘ファームからは毎年2名ほどずつ町内に就農している。町内就農の場合は、3年目から雇用し、独立就農というステップを踏ませている。就農する際は、農地の斡旋と販路確保の支援をしている。農地は、風の丘ファームが3年ほど耕作した圃場を切り離し、研修生がスムーズに利用できるよう条件を整えている。

販路は、風の丘ファームが出荷する品目の一部を担当するよう勧めている。例えば、6~7品種ほどあるジャガイモのうち、一品種の生産を新規参入者に任せ、風の丘ファームで買い取り、出荷という形である。つまり、風の丘ファームは、元研修生と「チーム風の丘」のような形で出荷体制を強化し、取引先との信頼関係を構築していく方向を目指している。

4) 課題と展望

2000年代後半以降、レストランとの取り引きが増加している。ただし、欠品などを理由に、2~3年で関係が終わってしまうことも少なくない。現在は、市場を通して様々なルートで有機農産物を安定的に入手できることから、風の丘ファームのように個別の消費者や取引先とつながる場合は、より一層の安定供給が求められている。

当面の課題は、顧客の視点に立ち、計画的な生産体系と年間をつうじた安定供給体制を構築することである。田下が「提携が有機農業者の伸びしろを抑えてしまっている」と指摘しており、少量多品目栽培はリスク分散という意味においてメリットになるが、レストラン向けのように計画的かつコンスタントに生産する技術が身に付かない。そのため、風の丘ファームは有畜複合経営から野菜の専作、少量多品目栽培からある程度品目を絞った効率的な経営へのシフトを目指している。

もうひとつの課題は、町内で増加する遊休農地を有機農業者で解消するため、新規参入者を増やし、定着させていくことである。前述した経営方針の転換は、自身の経営の安定化だけではなく、新規参入者の経営を支援し、有機農業で自立できる農業経営者を育てていくという意味も込められている。

(2) 河村農場

1) 就農の経緯

河村農場の代表・河村岳史（以下、「河村」）は、東京都の非農家出身である。河村は、小学生の頃から田舎暮らしへの憧れを持っていた。当時は、公害や環境問題が噴出していた時代であった。高校を卒業すると、半年間のサラリーマン生活を経て 1981 年に山梨県の牧場で 1 年間、その後長野県の牧場で 3 年間の住み込み研修を行った。

山梨での研修中に『複合汚染』を読み、ショックを受けて有機農業の存在も知った。1982 年頃に、日有研にも入会した。当時は、有機農業のことを周囲に理解してもらえなかったが、飯山市の研修先で頻繁に起こっていた病気や死産に疑問を感じていたという。

河村は、日有研の機関誌『土と健康』をつうじて、金子が寄稿する文章に関心を抱いていたこともあり、1985 年の春から 1 年間、霜里農場で住み込みの研修を行った。当時は、小川町を就農先として考えていなかったが、田下が先例をつくっており、金子からの誘いもあってそのまま就農した。

農地、住居、販路は全て金子からの紹介で確保した。就農当初は約 30a の農地を借り、所沢市の消費者 14 軒と共同購入方式の提携を開始した。また、就農して数か月後に、霜里農場と同じ下里二区に家を借りた。

2) 経営の現状

作目は、水稻、麦（小麦・大麦）、大豆、少量多品目（年間 50～60 品目）の野菜である。水田は必要な機械が揃っているため、今後も増やしていくことを考えているが、畑地は労力や管理の面から現状維持を考えている。

畑地には、紙マルチとともに草を積極的にマルチとして利用している。紙マルチと草マルチはセットで利用することがポイントで、これまでの積み重ねのなかでつくり上げてきた技術である。敷いた草は徐々に土壌へ還元されるため、堆肥をつくらなくなり、圃場の状態も安定に向かっているという。

新規参入者のなかでは珍しく、耕作面積のうち水田の占める割合が大きい。米だけを定期的に購入する消費者世帯が 20～25 軒ほどおり、ロコミや就農準備校の卒業生などの知り合いとそのつながりをつうじて、販路が広がっている。また、晴雲酒造には 7 俵ほど出荷している。

大豆はわたなべと三代目清水屋の豆腐製造業 2 軒と消費者に、小麦は大豆とともに委託で醤油をつくり、レストランや直売所、イベントなどで販売している。大豆と小麦は、金子とともに下里有機グループとして出荷している。

野菜は、町内や所沢市を中心に 20 軒ほどの消費者に自家配達し、宅急便は 5～6 軒である。消費者の要望によって米や小麦も加えている。さらに、町内および周辺地域の直売所 3 軒とレストラン 2 軒にも出荷している。ヤオコーには、出荷していない。

3) 研修生の受け入れと新規就農支援

河村農場では、2000 年頃から長期の研修受け入れを開始した。通いが対応可能である。これまで 20 名ほど受け入れ、そのうち 7～8 名が町内と隣接するときがわ町で就農している。同じ下里地区にも 2 名就農し、住居も構えている。

畑地に関して耕作依頼があると、全て元研修生に振り分けている。高齢化による離農だけではなく、農地の管理すらできない農家も増え、下里地区周辺では水田においても、遊休農地が増えているという。

4) 課題と展望

課題は、労働力である。現在は、夫婦と長期の研修生でまわすことができているが、短期や単発の研修生だけになると労力が足りない。とりわけ 6, 7 月は米・麦・大豆・野菜の作業が全て重なるため、朝から晩まで作業をしているという。今後、このような状況にいつまで対応できるか考えている。

(3) 横田農場

1) 転換参入の経緯

横田農場の横田茂（以下、「茂」）は、在村の兼業農家出身である。次男である茂は木工の仕事をし、母親の自給用野菜の栽培を少し手伝う程度であった。妻の横田智恵美（以下、「智恵美」）

は大分県出身でサラリーマン家庭に育ったが、農家だった母親の実家へ帰省する度、その手伝いをするのが楽しみだったという。

1989年、長男が生まれたのをきっかけに、有機農業を始めた。その動機は、長男がかかったアトピーである。智恵美は、「これまで普通の生活を送っていた自分が原因なのか」と思い悩み、本を読み漁るなかで「農薬や化学肥料を使用せずに栽培しなければいけない」と考えるようになったという。

茂は、2000年頃まで木工の仕事も続けており、農業の中心は開始当初から智恵美であった。最初の頃は、有機農産物も購入していたが、母から30aの農地を譲り受け、まずは自給用から少量多品目栽培の有機農業に取り組んだ。ただし、母親は有機農業に猛反対で、智恵美が「霜里農場で研修したい」とお願いしても、怒られてしまうほどであったという。

転換当初は、様々な本を読みながら、雑草や牛糞などで堆肥をつくって土づくりをしたが、5年目ぐらいまでは収量が落ちた。その後、発足して間もない生産グループに参加し、有機農業者同士で情報交換ができるようになったという。当時、智恵美は生協活動にも参加しており、同じグループや近隣グループの仲間にセット野菜を販売するところから始めた。

2) 経営の現状

作目は、少量多品目(約80品目)の野菜を基本に、水稻、麦(小麦・大麦)、大豆を栽培している。販売部が発足すると、横田農場の売り上げも伸び、全体の3分の2を占めるまでになった。おがわ町ゆうき解散後は、取引先を4~5軒引き継ぎ、現在も同程度の売り上げを占めている。

消費者世帯との提携は現在、東京2軒、町内1軒のみである。東京の消費者は最大で10軒ほどいたが、高齢化などを理由に減少している。また、レストランは東京2軒、県内1軒である。さらに、横田農場では自家の前と町内の計2か所に直売所を設置している。ただし、ヤオコー出荷など町内の直売活動には積極的に参加していない。

労働力は、夫婦と息子2人、研修生である。小川町の有機農業者のなかでは珍しく、後継者がいる。2007年からは、長期の研修受け入れを開始した。通いが対応可能である。これまで15人ほど受け入れ、町内で就農したのは1名である。残りは、近隣町村と県外で就農している。

3) おがわ青山在来大豆の普及

横田農場の大きな特徴は、おがわ青山在来大豆（以下、「青山在来」）の生産である。これは、農場がある青山地区の在来種である。わたなべが買い上げる小川町の大豆は、全て青山在来であるが、横田農場はその種子用大豆を生産している。青山地区で栽培される大豆は、種採りを続けても糖度が落ちず、質が安定しているためである。それだけ風土に適している品種であり、現在、横田農場と青山地区の在村農家 2 軒が青山在来の種用大豆を守っている。

2000 年頃、横田農場は味噌をつくる目的で青山在来を栽培し始め、余剰をわたなべに依頼して豆腐にした。その美味しさから、下里地区でも金子が中心となって青山在来の栽培を広げていった。

青山在来は枝豆も美味しく、10 月下旬になると、推進協議会と連携しながら複数の場所で直売する期間を設けている。

4) 課題と展望

横田農場では、販売部への出荷を強化していく方向性を持っていた。そのため、おがわ町ゆきの解散によって経営方針の転換を迫られ、家族で話し合った結果、「とにかく循環できること」という結論に至った。

技術面は、圃場内で循環する自然栽培への移行である。これまでも購入資材など外部にほとんど依存してこなかったが、栽培体系を再構築したいと考えている。転換当初は、未熟の牛糞堆肥を使用すると、病害虫が大発生し、タマネギが全滅するという経験をした。その後、鶏糞からわたなべのオカラが中心となり、現在は動物性を投入していない。今後は、緑肥や里山のような身近な資源を活かし、地域の自然環境を守る農業をつうじて、循環をつくりたいと考えている。

また、固定種や在来種の使用は、つくり易さも含めて自然栽培に向いている。現在、横田農場では 30 品目以上自家採種している。

販売面は、提携消費者を増やし、消費者との関係性を再構築することである。消費者が減少している原因は、一方的な関係性にあったと考えている。実際、顔も合わせたことがない、話したこともない消費者がほとんどであったという。本来ならば、町内でそのような関係性を構築できればいいが、まずはイベントなどをつうじて横田農場の考え方に共感し、理解し合える消費者とつながること、人間的な交流を深めて、消費者が気軽に農場を訪問できるまで距離を

近づけ、里山や自然環境をとともに守る関係性の構築を目指している。

(4) 経営の特徴と展開方向

それでは、第二世代の経営の特徴と展開方向について見ていく。

3軒とも3ha近く耕作し、町内では中核的な農業者である。風の丘ファームと河村農場は就農して30年近い経験を積んでおり、霜里農場とともに小川町有機農業のリーダー的存在である。風の丘ファームは町内唯一の法人経営であり、河村農場は下里一区の水田においてオペレーターや住民とともにむらづくり活動も担っている。

1980年代前半は、研修や就農に関する情報はほとんどなく、いずれも門戸が広い牧場で研修を行い、その後日有研をつうじて霜里農場との接点をつくっている。就農に必要な最低限の経営・生活資源は、霜里農場の橋渡しで確保し、共同購入方式による消費者との提携から開始した。現在も売り上げに占める提携の割合を一定程度確保していることには変わりはないが、販路の多角化を進めながら経営を展開している。

風の丘ファームは、レストランへの出荷に比重を置き、顧客の視点に立った生産体系に方向性を切り替えつつある。就農当初は有畜複合経営を目指していたが、購入資材の使用とともにある程度野菜の品目も絞り、効率性を重視する新しい経営スタイルへと歩みを進めている。

一方で、地域に根差した経営を展開しているのが河村農場である。就農当初から霜里農場と同じ下里二区に居住し、新規参入者のなかでは珍しく水田の耕作面積が大きく、水稻、大豆、麦類などが売り上げに占める割合も大きい。生産グループの販売部やおがわ町ゆうきには参加せず、町内や周辺地域を中心に提携のほか、加工業、直売所、レストランへの出荷を進めている。

横田農場は在村の兼業農家であり、独学で有機農業を学び、生産グループをつうじて町内の有機農業者とつながりをつくっていった。おがわ町ゆうきの解散をきっかけに、循環という有機農業の原点に立ち返り、消費者との提携と身近な資源の活用をつうじた自然栽培を経営の両輪に据えている。このような低投入型栽培への展開は、河村農場とも共通している。

(5) 地域への視点

このような展開方向のなかで、地域という視点からいくつか大きく重なり合う共通点も見ら

れる。

1 つ目は、新規参入者の育成である。いずれも長期の研修生を受け入れている。とりわけ、風の丘ファームは町内に多くの新規参入者を輩出しており、河村農場も 2000 年代以降受け入れを開始し、町内への就農割合が大きい。この 2 軒が霜里農場と同様に農地の橋渡しもしながら、有機農業の広がりをつくっている。

また、新規参入者の就農だけではなく、定着の支援にまで取り組みが展開している。風の丘ファームと横田農場は、販売部とおがわ町ゆうきの中心メンバーであり、その目的は新規参入者の経営安定化であった。さらに、風の丘ファームの独立就農支援のプログラム化は、販売面も含めた内容である。ヤオコーへの出荷に関しても、新規参入者の販売支援という側面が強い。

2 つ目は、町内および周辺地域への販路の構築である。とりわけ、河村農場は地域に根差した経営を展開し、横田農場も青山在来を守り、地場加工業との連携を進めている。横田農場は青山在来の種元として、地場加工業との信頼を深め、その普及にも取り組んでいる。

3 つ目は、遊休農地の解消である。遊休農地は経営規模を拡大するなかで解消される部分もあるが、新規参入者の育成と同時並行で取り組まれている。農地に関しては、以前に比べるとスムーズに借りられるようになったと共通で聞かれたが、裏を返すとそれだけ遊休農地が発生しているということである。3 軒とも地域から信頼を置かれる存在となっており、新規参入者同士で情報を共有しながら、遊休農地を解消する動きが展開している。

3. 経営を模索する第三世代

続いて、表 5-2 を参照しながら、第三世代の取り組みについて見ていく。

表 5-2 第三世代の経営概要の比較

	sunfarm高橋	だいこんや農園	有井農円
世代	30代後半	30代前半	30代前半
就農動機	環境問題	会社でのストレス、自給	自然に近いところで生きていく力を身に付ける
就農プロセス	専門学校卒業→アルバイト→農業法人職員→研修(田下農場1年)	大学卒業→造園会社就職→研修(横田農場2年)	大学卒業→生協に就職→研修(霜里農場1年、中村農園1年)→全国行脚→研修(霜里農場1年)
研修	○	○	○
就農年	2003	2011	2011
経営面積	水田	10a	30a
	畑地	100a	45a
	その他	果樹少々	-
経営形態	専業	兼業(専業志向)	兼業(多就業)
兼業先	-	町内の自然食品店(妻)	武威鶴酒造(冬期)、高校の定時制、福祉施設、NPO霜里学校
生産品目	少量多品目野菜、水稲、ブルーベリー	少量多品目野菜、大豆、小麦、水稲	少量多品目野菜、水稲、大豆
技術の特徴	自家製ボカシ肥、自家鶏糞、自然栽培	自家製ボカシ肥、自然栽培	鶏糞(町内の平飼い養鶏)、自家製生ごみ堆肥、無肥料栽培
主な販売先	提携、レストラン、スーパー、直売所、ヘルプ出荷	提携、レストラン、卸業者、スーパー、直売所	提携、飲食店、加工業、直売所
労働力	2名	2名	1名
研修生	×	×	×
後継者	×	×	×
課題	自然栽培、自家採種、果樹の導入、交流事業、周年出荷	自然栽培、身近な資源の活用、顧客とのコミュニケーション、若い世代との提携の拡大	販路の方向性、農業生産の充実、計画的な生産

資料：アンケート調査とインタビュー調査より筆者作成

注：インタビュー日と対象者は以下のとおりである。sunfarm 高橋：2014年12月20日(高橋知宏)、だいこんや農園：2014年12月13日(赤堀敬祐・香弥)、有井農円：2013年11月10日(有井佑希)

(1) sunfarm 高橋

1) 就農の経緯

sunfarm 高橋の代表・高橋知宏は、埼玉県の非農家出身である。高橋は、高校生のときに環境問題に関心を持ち始め、一般的なサラリーマンではなく、環境を守る仕事、人のためになる仕事をしたいと考えていたという。高校の普通科を卒業後、専門学校で自然環境学を学んだ。卒業後は、専門学校時代から行っていた千葉県にある自然観察センターでアルバイトを続けた。

農業について考え始めたのは、専門学校在学中で、人参収穫のアルバイトや卒業後も1カ月間住み込みで農業を体験した。農業に関心を持ち始めると、福岡正信や川口由一の本に触れた。とりわけ、福岡正信の実践に強い衝撃を受け、川口由一の「よそから持ち込まず、持ち出さず」という生き方に共感した。そのなかで、実際に川口由一など実践者と会い、まずは自分の暮らし方を見直したいと考えるようになったという。

「生き方と暮らし方を見直したいというところから入ったんですけど、最初は半農でもいいかなと思ったんですけど、でもやるなら仕事に完全に専業にしたいと思って。それで専門を出てから、その道を探していたんですよ」

当初は、自然農を実践したかったが、農業を仕事にしたいと思い、有機農業を選択した。労働力や収量の面で、困難が生じると考えたからである。

その後、農業人フェアに参加し、2001年から1年ほど茨城県にある農業法人で働いた。この法人は漬物用の野菜を生産していたが、慣行栽培であったため、独立就農を断念した。

高橋は、専門学校時代から霜里農場も含めて関東周辺の有機農家を見学していた。農業法人で1年ほど働いた後、実家から近い田下農場（現・風の丘ファーム）で2002年4月から1年間、通いで研修を行った。研修中に不動産屋をまわって畑付きの借家を確保することができ、地元農家の紹介で借りた畑地 30a から開始した。

2) 経営の現状

作目は、少量多品目の野菜が基本である。畑地の7割ほどが一輪車でまわれる範囲に集約されている。就農5年目から平飼い養鶏を取り入れ、現在は70羽ほど飼っている。水稻は、自給用で拡大するつもりはない。

技術については、当初牛糞と馬糞堆肥、鶏糞など動物性を投入し、その後給食残渣の堆肥を

利用していた時もあったが、現在は自家製のボカシ肥と鶏糞を使用している。また、家の裏にある畑地では、当初から自然農を実践し、最近はこの畑でも無肥料栽培を試している。

販路については、おがわ町ゆうきに売り上げ全体の3割ほど出荷していた。そのため、解散後は売り上げが落ち、現在は提携が4割、レストランが2割、ヤオコーが2割、卵が1割、ヘルプ出荷が1割を占めている。

販路の軸は、約30軒の提携消費者である。大半が東京であり、自家配達も町内の2軒のみである。レストランは町内が2軒と東京が5軒で、いずれも不定期の出荷である。東京にあるレストランとのつながりは、提携消費者がレストランを開始し、そのレストランを卒業したシェフから、口コミで広がっていったという。また、東京のレストランとは味噌づくり体験や農場見学会なども行っている。直売は全て町内であり、ヤオコーへの出荷が2店舗、余剰が発生したときは農協の直売所にも出荷している。

3) 課題と展望

少量多品目栽培の場合、1~4月の端境期にも安定的に出荷できるかが大きな課題である。現在、提携は4月だけ休んでいる。そのため、冬場の葉物類の栽培と貯蔵の技術が必要となっている。

おがわ町ゆうきの解散は、経営方針を変えるきっかけとなった。最近の傾向として、有機農産物だけでは販売が難しくなっていると感じている。そのため、自然栽培を取り入れ、栽培方法に特徴を出した販路の拡大を目指している。徐々に動物性の投入は少なくなっているが、技術レベルが未熟なため、自然栽培への全面転換は考えていない。実際は、作物によって自然栽培に向き不向きがあり、使い分けをしている。

自然栽培と自家採種は、セットで考えている。現在、20種類ほど自家採種しており、そのうち栽培し続けているのが半分ほどである。レストラン出荷では、自家採種した珍しい野菜が重宝されるという。自家採種で付加価値をつけることができれば、その作付を増やしていくことも視野に入れている。

さらに、新たな取り組みも考えている。ひとつは、果樹の導入である。今後、ブルーベリーや梨、モモなどの栽培を考えており、すでに果樹用の畑地も借りている。自然栽培で果樹が栽培できれば、加工も含めて新たな展開に期待を寄せている。それと並行して、都市住民を対象としたワークショップや貸農園といった交流事業にも取り組む予定である。

(2) だいこんや農園

1) 就農の経緯

だいこんや農園の赤星敬祐（以下、「敬祐」）・香弥（以下、「香弥」）は、大学の同級生同士で2012年に結婚し、夫婦で農業を営んでいる。

敬祐は、東京都の非農家出身である。高校は普通科に進学したが、物心着いた頃から環境問題や森林伐採がメディアで取り上げられていたため、東京農業大学へ進学し、造園会社に就職した。

造園会社では現場監督を任されたが、現場で作業することはなく、そのような職場環境にストレスを抱くようになり、仕事を辞めた。敬祐はこの間、人間の暮らしについて考え、農業が人生の選択肢に入ったという。

「人間に必要なのって衣食住じゃないですか。それさえあればと思うんですけど、それを手に入れるためにはお金がないと世田谷では生きていけない。だからお金が必要だからストレスを抱えてでも仕事をしなければいけない。ほんとは衣食住だからお金なんてほんとはいらんんじゃないかと思ったときに食べものだけでも解放してあげれば、少しはストレスが減るんじゃないかって思って。もともと両親は農家出身で、農業は楽しかったという思いがあるから、やっぱり農業やりたいなと思ったんですよね。この段階では有機農業というのは頭になかったんですよ。ようは食べものだけは自分でつくろうと。自給ですね。それで彼女に会社が始まって2年半経った時に相談したら、まだその時は結婚していなかったんですけど、辞めるのはいいけど、有機農業じゃなきゃダメだよということを言われて小川町に連れてこられたんです」

香弥は、埼玉県の非農家出身である。敬祐同様、環境問題に関心を持ち、都市計画のコンサルタント企業に就職した。ところが、現場で作業することはなく、計画の立案だけで自分が描くまちづくりは全く実現できなかったという。

香弥の母親は食事全般に気を遣い、風の丘ファームと提携する消費者であった。そのため、小川町が有機農業で有名なことも知っていたという。母親から田下や金子の紹介を受け、休日に小川町を訪ねることもあった。

敬祐が退職を考え始めた頃、夫婦で霜里農場の見学会に参加した。2010年の春には、2回ほど風の丘ファームで農作業も体験した。香弥も有機農業に関心を持っていたため、敬祐は研修を決意した。

当時、風の丘ファームは研修の受け入れが難しく、横田農場の紹介を受けた。2010年8月から研修を開始し、同時に夫婦で移住した。横田からのアドバイスで香弥は仕事を続け、敬祐

も研修を終えてからアルバイトをしていた。

横田農場では、2年間研修した。1年目は週4日、2年目は週1日の研修と同時に、地元有機農家の紹介で約30aの畑地を借り、生産を開始した。その後、新規参入者同士のつながりで農地を拡大していった。

このような研修をつうじて、敬祐の農業観も形になってきたという。

「研修のなかで印象に残っているのは、生活していることが有機農業なのかなと感じました。当然、研修に行ったら薪割をさせられたりするし、木の選定もありましたし。自分はそういうのが嫌いじゃなかったですし、それも暮らしの一部ということで。で、もとの自分の衣食住の考えに当てはめていくなら、有機農業は自分が生きていく環境も循環させていくということが自分で生きる環境もつくっていくという気がして。これが自分が探していたものなのかなと感じて、だんだん腑に落ちていった」

香弥は東日本大震災を機に退職し、有機農業を手伝いながら販売部のスタッフとして働いた。おがわ町ゆうき解散後は、町内の自然食品店でアルバイトをしたが、出産を機に辞めた。

2) 経営の現状

作目は、少量多品目の野菜が基本である。就農1年目は、親戚や友人との提携や直売所に出荷し、2年目以降は販売部への出荷が売り上げの軸となった。その後、提携だけではなく、ヤオコーや都内のレストランにも販路を開拓していった。おがわ町ゆうきが解散すると、町内のレストランや都内のオーガニック系卸業者など、いくつか取り引き先を引き取った。現在、提携消費者は50軒ほどで、東京都、関東周辺が大半を占めている。

3) 課題と展望

技術については、当初購入堆肥を大量に投入してしまったため、害虫被害に合ってしまったという。そのような状況のなか、自然栽培に興味を持ち、県内や千葉県の実験農家の圃場を見学するなど、勉強を始めた。また、自然栽培を普及する指導者との出会いから、植物生理にも目を向けるようになった。

現在、自然栽培に切り替えつつあり、整枝・剪定による植物ホルモンの活用だけではなく、緑肥や竹藪のような身近な資源の有効活用を目指している。

販路については、現在の耕作面積で十分対応できているが、品目数を揃えて需要と供給のバランスを取ること、消費者や顧客との関係性を継続することが課題である。今後は、取り引き先とコミュニケーションを取り、理解を深めていきたいと考えている。

近年、提携消費者が増加している。香弥と同じ子育て世代が食事を気にし始め、ママ友に口コミで広がり、定期的な購入になりつつある。同じ 30 代という若い世代とつながりをつくることも、これからの方向性のひとつである。

さらに、香弥が「地元で販売できることが一番いい。地元での直売活動に参加したいと思っている」と述べるように、ヤオコーへの出荷にも積極的に関わっている。

(3) 有井農円

1) 就農の経緯

有井農円の代表・有井佑希（以下、「有井」）は、生まれが山口県、育ちが埼玉県の非農家出身である。関西にある大学へ進学し、国際問題や環境問題を学んだことをきっかけに、生協へ就職した。この生協は、有機農産物を積極的に扱っており、有機農業について学ぶ機会も多かったが、経営規模が大きく、毎週農産物を配達しながら羽毛布団や電化製品を販売することが目標となっていた。数字に追われる日々が続くなか、「多くのモノを販売して、廃棄物を増やしているのではないかと罪悪感を抱くようになった。

有井は、「これは自分がやりたい生き方ではないな。もっと自然に近いところで自分で生きる力をつけていく、そういう生き方をしたいな」と考え、仕事を辞めた。当時、農業に興味はあったものの、就農までは考えていなかったという。

退職後、埼玉に戻り、埼玉県農業大学校への入学を考えたが、カリキュラムに有機農業を学ぶ講義はなかった。そこで金子の名前を紹介され、小川町で開催されたバイオガスフォーラムに参加すると、ある有機農家から「学校行くより、研修を行ったほうがいい」とアドバイスを受け、霜里農場での研修を決めた。

霜里農場では 2007 年 3 月から 1 年間、その後実家近くにある秀明自然農法を实践する農場で 1 年間、研修を実施した。2009 年春からは山形県や長野県などで短期研修を行ってから小川町に戻り、11 月～12 月にかけて武蔵鶴酒造株式会社（以下、「武蔵鶴」）で働いた。2010 年に再び霜里農場の研修生となった。この間、霜里農場と同じ下里二区で、農地と納屋付きの住居を確保し、2011 年に就農した。

2) 経営の現状

有井は、霜里農場の実践を真似するところから有機農業を開始した。まずは自給であり、稲作は欠かすことができないと考えている。そのため、新規参入者のなかでは、比較的大きい面積の水田を耕作している。自給以外は、友人・知人に1kgあたり500円で販売し、10a分は武蔵鶴に酒米として出荷している。保冷庫を持っていないこともあり、武蔵鶴への出荷は「収穫して保存せずに出せるのでありがたい」という。

野菜は、少量多品目が基本である。提携消費者は5軒で、東京都、神奈川県、千葉県である。毎週、隔週とバラつきはあるが、合計すると年間200~300箱出荷している。そのほかにも、町内では道の駅おがわまち直売所、近隣では東松山市のコミュニティ・レストラン(週1回)、また新規参入者でグループをつくり、東京のレストランにも出荷している。

労働力は、有井のみである。ただし、実家が近く、週1回は両親が手伝いに訪ねてくるという。有井も「自分でつくったものを家族に食べてもらったりしてそれが一番」と述べている。

有井は、有機農業と自然農法の研修を行っている。基本は、無農薬・無肥料栽培である。自然農法の研修で学んだ「動物性を使うのは、そういう糞をかけられると作物も怒っている」という教えに共感している。また、有機栽培と比べて、無肥料栽培は害虫の発生、硝酸態窒素ともに少ないのも理由のひとつである。

ただし、作目によっては無肥料栽培で対応できないのもあり、また堆肥や肥料を投入したほうがよく育つ作物もあるため、現在は町内の平飼養鶏農家から鶏糞と自家製生ごみ堆肥を部分的に利用している。

3) 多就業という暮らし

有井の生計の立て方は、農業と農外の収入が半分ずつである。定期的な農外の収入源としては、町内にある高校の定時制でサポート支援員(通年・週2回)、熊谷市にある知的障害者が共同で暮らすケアホームの夜勤スタッフである(通年・週1回)。定時制高校とケアホームはともに夕方以降の勤務のため、農作業の時間とは重ならない。このような仕事に積極的に関わっているのは、有井が「農業が、普通会社では受け皿のない人たちの受け皿になれないかなと感じている」からである。高校の先生とは、農業の新たな可能性を探っているという。また、武蔵鶴では出荷者としてだけでなく、冬場は蔵人としても働いている。

NPO 法人霜里学校(以下、「霜里学校」)では、理事のひとりとして、地元住民とともにむ

らづくり活動に取り組んでいる。有井は中心メンバーであり、農業体験農園や田んぼ体験の指導と管理、勉強会の講師などを務めている。その一環として、有井の水田 10a を使用し、町内の親子を対象にした田んぼ体験も行っている。参加者には 1kg ずつお土産として渡すが、残りは有井自ら販売することができ、霜里学校からは水田の管理料も支払われている。

また、霜里農場が主催する無農薬の米作りから酒造りまでを楽しむ会のスタッフや月 1 回開かれる小川はつらつ朝市の司会も手伝っている。

このような多様なつながりは、農産物の販路が拡大するきっかけにもなっている。ただし、毎週のように土日にイベントがあるため、店番ができないことやミーティングにも参加できず、ヤオコーなどの直売活動には参加できていない。

4) 課題と展望

有井の場合、多就業ということもあり、農業と農外の仕事のバランスが課題である。農業の実践に関しては、年間の作付計画と適切な栽培管理が挙げられる。現在、農業収入の大半を提携が占めているが、提携と直売のどちらを重視していくのか方向性を探っている。提携よりもヤオコーや直売所出荷のほうが栽培と出荷の労力がかからないと考えているからである。また、提携は規模が大きくなると、消費者とのコミュニケーションが難しいことも感じている。

「今は知り合いだけでわかるんですけど、多くなっていったらそれは難しくなる。提携は気心知れている人としかやりたくない。知っている人だったら、相手の顔を思い浮かべながらちよっとおまけしておこうとかゆずがなっていれば入れておこうとか。そういう気持ちで送ってありがとうと反応が返ってくるとお互い気持ちがいい」

有井は現状について、「やりたいことはやれている」と述べ、これからもこのようなスタイルの展開を目指している。「有井農円」には、様々なつながりをつくるという意味が込められており、あえて「円」を使用している。

「とくに農業で食べていかなければいけないとは思っていない。必要とされているときに必要ところで仕事ができればいいなど。私のなかでは、その農業で稼ぎたいとは思っていないですし、農業でつながり合えることに幸せを感じますし、そこで自分も何かできる可能性というか、それは色んな仕事をする中で広がりが出てきているのではないかと自分では思っています」

(4) 経営の特徴と展開方向

それでは、第三世代の経営の特徴と展開方向について見ていく。

いずれも就農前に研修を行っているが、第二世代とは違い、研修の受け入れ先や情報へのアクセスが充実している。高橋は就農 10 年以上が経過し、現在は生産グループの代表も務めており、若手有機農業者の中核的な存在である。

高橋と赤堀夫妻は、専業である。高橋は周年出荷が可能な技術の習得と野菜以外でも軸となる果樹の導入、都市住民との交流を目指している。赤堀夫妻は提携の拡大、顧客とのコミュニケーションの機会を増やしたいと考えている。両者とも専業として、経営の安定化に向けた取り組みといえる。

一方で、有井は農業を軸に複数の仕事を組み合わせた多就業型の兼業である。兼業から専業への移行は考えず、多就業という積極的な兼業スタイルのなかで、自給に根差した経営の展開を模索している。

共通する特徴として、低投入型の自然と共生する農業技術に関心を向け、地域内外に多角的な販路を組み合わせている。

(5) 地域への視点

このような展開方向のなかで、地域という視点からも、次の 2 点について共通点が見られる。

ひとつは、町内および周辺地域における販路の構築である。高橋と赤堀夫妻はレストランやヤオコー、有井は直売所や武蔵鶴に出荷している。

もうひとつは、地域とのつながりである。インタビュー調査からは聞き取れなかったが、高橋や赤堀夫妻は OGAWA ORGANIC FES (第 9 章) に出店している。有井はむらづくり活動やイベントに関わり、武蔵鶴では蔵人として加工まで携わるなど、地域と多面的なつながりをつくっている。近年、若手有機農業者が町内の活動に、積極的に関わっている姿が印象的である。

4. 小括

以上、第二世・第三世代が取り組む農業経営の特徴とその展開方向を見てきた。いずれも独自の展開をつくっており、類型化したタイプのなかにも多様性を認めることができた。

第二世代は、就農年数を積み重ねるなかで、風の丘ファームが「レストランへの出荷重視」、河村農場が「水田と加工業への出荷重視」、横田農場が「在来種と消費者との提携重視」というように、それぞれが小川町で存立可能な有機農業の経営の方向性を示している。さらに、自身の経営だけではなく、これからも増加するであろう新規参入者の経営の安定化と定着にまで視野を広げた取り組みを展開している。

第三世代は、そのような第二世代のサポートを得ながら、自身の経営の定着とその方向性の模索段階にある。これから第二世代のように、ステージを変化させながら経営を展開していくと考えられる。また、小川町では農外の収入をメインにする自給+ α や経営を補完する形でアルバイトをするパターンが多かったなかで、有井のような多就業スタイルは、これまでにない新しい方向性といえる。

最後に、それぞれの世代で共通する方向性について、次の2点から見ていく。

ひとつは、栽培技術に特徴を出した販路の構築である。有機農業技術は、霜里農場に代表されるような有畜複合経営が基本とされてきたが、第二・第三世代は畜産を経営のなかに位置づけようとしていない。当初、有畜複合型を志向していた有機農業者も、現在は縮小傾向にある。野菜の少量多品目栽培が志向されるなか、畑地の場合は土づくりが大きな課題となる。家畜に加え、自給用の水田ですら持たない有機農業者が多くなっているなか、堆肥やボカシ肥等の材料となる家畜糞尿や米ヌカ、籾殻、ワラ、ふすまなどの確保が難しくなっている。

風の丘ファームのように購入資材に依存し、効率性を重視する方向性がある一方で、圃場内や身近な資源を活用した低投入型の方向性も確認できた。しかも、その傾向は第三世代のような若い有機農業者ほど強く、積極的に自然と共生する循環型の農業技術を取り入れ、その価値を理解する消費者とのつながりと販路の開拓を目指している。

もうひとつは、地域への視点である。第二・第三世代ともに、地域との関わりを持ちながら経営を展開している。小川町の有機農業者は、独自の力で販路を構築することが求められており、多角的に販路が構築されるなか、町内および周辺地域にもその広がり形成されている。とりわけ、第三世代のなかではヤオコーへの出荷のように、共同で取り組みを太く展開していく動きが見られた。

第6章

下里一区における有機農業の受容と展開

1. 本章の課題

本章では、下里一区における転換参入の展開とその要因について、集落のリーダー的存在である安藤郁夫（以下、「安藤」）の実践を紐解きつつ、むらと有機農業の相互作用を社会関係の形成に着目しながら分析する。

表6-1は、下里一区における有機農業とそれに関連する主な動きである。

表6-1 下里一区における有機農業とそれに関連する主な動き

年	主な動き
1955	水稻栽培における農薬の普及
1975	ヘリコプターによる農薬空中散布開始
1987	農薬空中散布中止
1988	圃場整備開始 ブロックローテーション方式の導入
1990	圃場整備終了 下里機械化組合設立
2000	安藤郁夫、大豆の有機栽培開始 安藤郁夫、堆肥づくりの再開 とつふ工房わたなべ(ときがわ町)に大豆の出荷開始
2001	安藤郁夫、堆肥の散布開始
2003	下里機械化組合、4.3haの転作田で大豆の有機栽培開始 下里機械化組合、県の特別栽培農産物の認証取得
2004	下里機械化組合、小麦の有機栽培開始(大豆と合わせて6haに拡大) ヤマキ醸造に小麦の出荷開始 三代自清水屋(小川町)に大豆の出荷開始
2006	安藤郁夫、水稻の有機栽培開始
2007	安藤郁夫以外の3軒の在村農業者が水稻の有機栽培開始 銀座の自然食レストランと有機米の提携開始 下里農地・水・環境保全向上対策委員会設立
2009	株式会社OKUTAとこめまめプロジェクト開始 下里有機野菜直売所開設
2010	水稻の販売農家9軒すべてが転換参入 下里農地・水・環境保全向上対策委員会、農林水産祭・むらづくり部門 天皇杯受賞
2012	NPO法人霜里学校設立
2014	第1回OGAWA ORGANIC FESを農村センターで開催

資料：現地調査より筆者作成

2. 下里一区の概要

下里地区は、1889年の市制町村制において合併した藩政村（大字）であり、4つの集落からなる。下里一区は、写真 6-1 のように周囲を里山に囲まれ、水田を中心に農村の原風景を残している。畑地では、自給用野菜や果樹が少々作付されている程度である。

写真 6-1 里山に囲まれた下里一区の水田の風景



資料：金子美登より提供

戦後、下里一区では水田の耕作面積 50a ほどの農業と林業を営んでいた専業農家が 5 軒ほどあっただけで、大半は耕作面積 20a ほどの小規模農家が占めていた。1950 年代後半になると、徐々に復活し始めた木工所のような地場産業のほか、東京での土木作業といった労働需要が生まれ、多くの農家が現金収入を求めて町内外に働きに出ていった。そのため、農業の兼業化と離農が進み、少数の専業農家と高齢者、女性が農業の中心を担うようになった。

表 6-2 下里一区における農家数の推移

	総戸数	総農家数	専業別農家数		
			専業	1兼	2兼
1970	58	50	2	12	36
1980	62	48	4	7	37
1990	62	40	5	1	34
2000	65	23	3	2	18
2005	—	20	2	0	18
2010	—	16	5	0	11

資料：農林業センサス「農業集落カード」より筆者作成

注：2005年、2010年は販売農家の数字

下里一区は、他の集落と比べて多くの農家が残っているものの、表 6-1 を見ると、農家数は減少しており、第 2 種兼業農家が大半を占めている。2010 年時点で、販売農家 16 軒のうち専業農家は 5 軒である。近年の傾向として、退職した第 2 種兼業が専業に移行している。

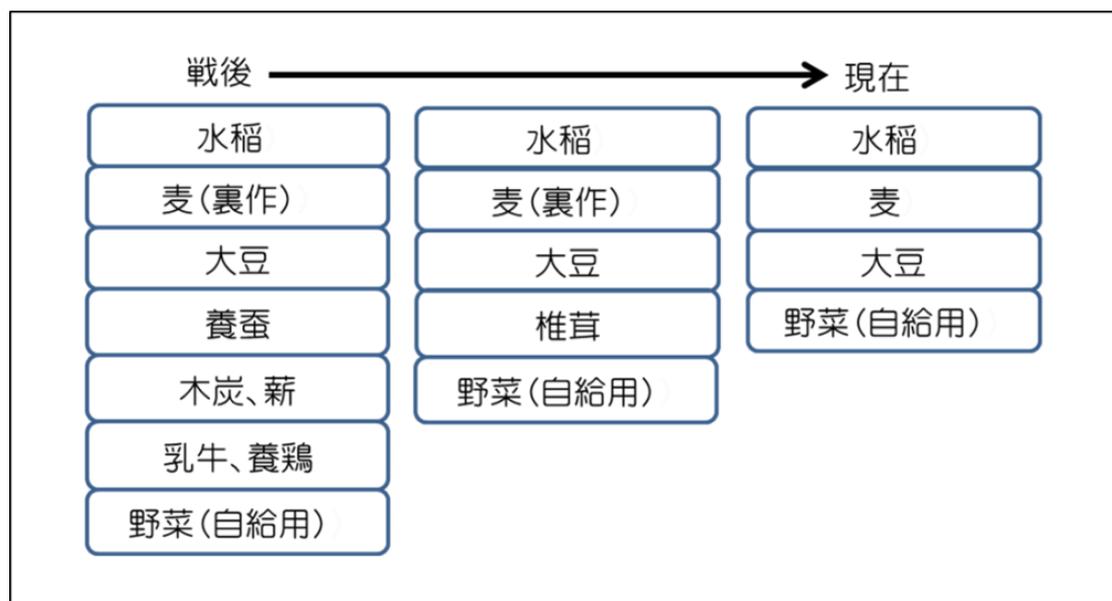


図 6-1 下里一区における農業の変遷

資料：現地調査より筆者作成

戦後の農業は、自給用の水稲と裏作で麦、現在野菜を栽培している畑地では桑が栽培されていた。養蚕は、戦前から 1970 年代にかけて農家の生計を支える貴重な収入源であった。ただし、これだけでは十分な収入が得られなかったため、乳牛や鶏などを取り入れ、また深刻な燃料不足への対応と伝統産業の和紙の原料である楮を煮る燃料として冬季に木炭や薪を生産し、林業も盛んであった。

1960 年代以降、養蚕や林業が衰退するなか、1967 年に山を所有している農家 9 軒で組合をつくり、椎茸生産を開始した。ところが、安価な生シイタケの輸入増加に伴い価格が下落したため、後継者が育たず、農家も次々と組合を脱退していった。現在は、安藤がひとりで組合を守っている。

下里一区の農家は、条件不利な営農条件のもと、複合経営に取り組んで生計を成り立たせていたが、高齢化や後継者不足が進み、農道や水路の維持管理が十分に行えない状況となった。さらに、ゴミの不法投棄なども増加し、営農環境はますます悪化していった。

このような課題を解決するため、1988 年から圃場整備を開始し、生産調整政策の一環として転作作物の小麦、大豆を栽培するブロックローテーション方式を導入した。その後、圃場整備を終えた 1990 年 8 月に「下里機械化組合（以下、「機械化組合）」が設立された。下里一区の水田は、地区で唯一圃場整備を終えており、それを下里一区と隣集落の下里二区の農家が耕作している。

ところが、圃場整備と大型機械の導入によって作業効率は改善したものの、機械化組合の経営は転作作物の小麦や大豆の農協出荷だけでは利益が上がらず、厳しい経営状況が続いていた。

3. 有機農業の展開過程

専業農家である安藤は、農家の減少とそれに伴う耕作放棄された水田の増加を憂慮し、同じく下里一区の水田を耕作している下里二区の金子に相談した。すると金子は、「空き地に大豆をつくれば、売ってあげますよ」と、すでに大豆を出荷していたわたなべなどを紹介し、その際の出荷条件が「有機農業」であったという。

安藤は、2000 年頃から耕作放棄地を借り、自給用以外にも大豆の作付けを開始した。その後、安藤が組合長をつとめていた機械化組合は、2003 年から地権者の同意を得て作業を受託し、大豆の耕作面積を転作田 4.3ha に拡大した。2004 年からは、小麦も有機栽培に切り替えた。

機械化組合は、下里有機グループが構築してきた地場加工業との多角的な販路を共有した。機械化組合の経営が改善に向かったのは、地場加工業への出荷が軌道にのり始めた 2003 年以

降のことである。

大豆と小麦については、機械化組合が地権者から農地を借り、生産から収穫、袋詰めなどの作業、販売までを一貫して請け負っている。一方で、個々に生産と販売が任されている水稲については、転換参入がなかなか進まなかったが、2006年に大豆の時と同様、安藤が有機栽培に切り替えた。

また、水田耕作者が少なくなるなか、薄れゆく共同体的活動の維持と活性化を図ることを目的に機械化組合や下里有機グループといった営農組織、下里一区自治会、下里土地改良組合、下里水利組合、消費者グループ、農業体験グループなどが構成メンバーとなって、2007年5月に農地水委員会が設立された。農地水委員会は営農活動も含めて助成を受けており、水田16.8haがその対象となった。これをきっかけに、水稲の転換参入が徐々に増加した。

水稲の販路を見ると、金子や新規参入者は提携消費者に届けており、共同出荷できる体制が整備されていなかった。そのため、転換参入者は自ら販路を開拓しなければならなかった。安藤は金子の紹介で椎茸を購入し、交流を続けていた横浜市の消費者グループに1俵あたり30,000円で、2年ほど出荷した。その後、安藤も含め転換参入者が3軒に増加し、2007年産米を金子の知人である有機農業者の紹介をつうじて、銀座にある自然食レストランに出荷したが、2008年に閉店してしまったため、再び販路を開拓しなければならない状況となった。

このような状況のもと、生活工房つばさが株式会社OKUTA（以下、「OKUTA」）を金子に紹介したことをきっかけに、こめまめPJが始まり、2008年産米を2009年3月から1俵あたり24,000円で出荷した⁵⁸。

その結果、下里一区の水田では水稲販売農家10軒全てが転換参入を果たした。堆肥散布、収穫、乾燥、調整といった作業を機械化組合が一括して請け負い、田植えと販売は個々の農家に任されている⁵⁹。

また、3名の女性たちが農薬や化学肥料を使用していなかった自給畑の野菜を再評価し、2009年に「下里有機野菜直売所」を立ち上げた。直売所には少量多品目の野菜が並び、観光客やイベントで小川町を訪れた人々だけではなく、東京のレストランからも買いに来るほど好評だという。

集落ぐるみの有機農業は、同時に有機農業を軸にしたむらづくりへと進展している。これは農地水委員会の取り組みが背景にあり、地域住民の意識のなかに有機農業と環境保全が重なり

⁵⁸ 大豆、小麦、水稲は、無農薬・無化学肥料不使用の特別栽培農産物の認証を受けている。

⁵⁹ 下里一区の水田は「水稲－小麦－大豆」の2年3作の輪作体系である。小麦と大豆を組み入れた輪作体系は、有機稲作での雑草抑制効果を高め、生産調整に協力しながら収益も向上できる作型として期待されている（2010年8月27日付、日本農業新聞）。

合ったことも大きな動機となっている。例えば、用水堰の補修や維持管理、定期的な草刈りやヒガンバナの植栽、観光客向けに間伐材を利用したベンチの設置など、美しい農村環境をつくる活動が広がっていった。草刈りについては、住民が美郷刈縁隊というボランティア組織を立ち上げた。また、有機農業の実践によってホタルなどの生き物が増加し、生物多様性をつうじて自然環境の保全にもつながっている。

以上のような取り組みが評価され、2010年に農地水委員会は「農林水産祭・むらづくり部門 天皇杯」を受賞した。

現在、むらづくり活動はさらなる発展を見せている。その核となる取り組みが都市と農村の交流である。

ひとつは、こめまめ PJ が有機米の売り買い関係だけではなく、稲作体験や里山整備など社員との定期的な交流へと展開している。この点については第9章で詳しく取り上げるが、里山整備について見ると、里山に堆積する腐葉土が下流の水田に栄養豊富な水をもたらすため、里山と水田の連携を進めて有機農業を支える流域保全の取り組みにつながっている⁶⁰。

もうひとつは、2011年に廃校となった下里二区にある小川町立小川小学校・下里分校の活用を目的として、霜里学校が設立された。理事長は転換参入した有機農家のご子息、霜里農場の石川と有井農円の有井が理事を務め、若手が企画と運営の中心を担っている。

主な活動は、「しもごと有機野菜塾」、貸し農園「しもごと桜ファーム」、「マイ米田んぼ」である。しもごと有機野菜塾は金子が塾長、石川と有井を講師に、月1回のペースで有機農業からエネルギー自給まで学ぶ座学と実習を行っている。しもごと桜ファームは農業体験農園であり、15平米の区画が12ある。マイ米田んぼは、6畝の水田で「田植え」「草取り」「収穫」「収穫祭」を行い、収穫した米を10kgずつ参加者に分配している。

⁶⁰ 里山保全活動は、アウトドア用品の製造販売を手がけるパタゴニアの「1%・フォー・ザ・プラネット」の一環として取り組まれた。OKUTAは、珪藻土の売り上げの1%を里山保全活動、広葉樹の植林活動に寄付した。

4. 社会関係の形成と有機農業の広がり

それでは、地域農業と有機農業との間でつくられた相互作用について、在村農業者のなかで最も早く転換参入を果たした安藤の実践と社会関係の形成に着目しながら見ていく。

(1) 安藤郁夫の転換参入過程⁶¹

1) 土づくりの再開

戦後、専業農家は馬を最低でも1頭ずつ飼っており、その糞尿を稲ワラに絡ませて堆肥をつくっていた。1950年代前半頃までは、ほとんどの農家が堆肥を自給していたという。

1950年代後半以降、農協の指導やヤミ米が高く売れたこともあり、化学肥料が徐々に普及した。また住宅の建設も始まり、稲ワラは畳用として需要が高まった。そのため、安藤も稲ワラを業者に販売するようになり、堆肥づくりをやめて化学肥料に切り替えたという。

安藤は当時を振り返り、次のように述べている。

「有機を広げたっていうとあれだけど、こういう話しをしたんだよ。金子さん、ここんちでやってるのは、なんだいな、昔もそういう作り方だったんだなって。そしたら（金子さんは）それでいいんだよっていうわけだよ。俺が子供の頃というか、学校の行く自分から、うちでつくってきたやり方とちっとも変わらないんだよ。化学的な肥料が入り始めたのは戦争の前なんだけど、高くて手が出ねんだよな。ほとんど使わねえで、つくってた」

安藤は、化学肥料が普及する以前の農業のことを「昔の農業」や「前の百姓」と表現している。

「有機農業をやるって言って、心配ってのはなかったな。自分自身じゃそんなに変わったと思っただよな。自然な流れみたいな感じだよな」

長年、土づくりに励んでいる金子の様子を観察していた安藤のなかで、「昔の農業」の体験と金子の有機農業の取り組みが重なり合ったのである。実体験から土づくりの大切さを理解していた安藤は、2000年頃から水田の一角（約10a）で枝葉チップを半年間寝かせて完熟堆肥づくり、土づくりを再開した。

⁶¹ 2010年8月9日、2011年10月20日に実施した安藤郁夫へのインタビューにもとづいている。

2) 無農薬栽培の実践

安藤は、自給加工用に大豆を栽培していた。「大豆は肥料がなくても、ここではつくることのできる」という祖父からのアドバイスもあり、もともと化学肥料は使用せず、除草剤を畦に散布するだけであったという。その後、わたなべへの出荷をきっかけに、大豆への除草剤散布を止めた。

また、下里一区の水田において、水稻栽培に農薬が普及し始めたのは 1955 年頃からであった。農協によるイモチ病防除の指導があり、住民が「田植え後 4~5 日後には除草剤を散布すれば田んぼの中を這いずり回らなくても草は生えなかった。勤めに出ている苦にならないで耕作ができた」と述べるように、小規模・兼業農家は休日だけでも十分稲作に対応ができた。1975 年からは、ヘリコプターによる空散も始まった。

水稻の転換参入の場合、雑草対策が大きな課題であった。このことについて安藤は、「ああいいう作り方（有機農業）でも獲れるんだっていうことがやってみたらわかったわけよ」と述べている。つまり、実践するなかで、雑草が少々生えていても収穫できることを理解していった。

このように、安藤が頭の切り替えができ、その後も有機農業を継続できたのは、経済性のある販路が構築されているからであり、たとえ少々失敗したとしても、それを全量買い取ってもらえるという安心感があるという。

安藤は、金子が既存の市場流通よりも高い価格で水稻を販売していることを以前から知っており、こめまめ PJ について次のように評価している。

「農協に出せば 1kg で 150 円。OKUTA さんは 1kg で 400 円。有機農業は手がかかるから、そういうのが報われるってことが大きい。だから少しくらい骨が折れてもできる。（中略）つくったものがちゃんとお金になる。全量買い上げてくれる。これが一番だよ」

3) 在村農業者への波及

安藤の転換参入は、有機農業を自身の農業の取り組みのなかに内部化していく過程であった。安藤にとっては「自然の流れ」だったが、一方で有機農業は「骨が折れる」農業であり、「今の百姓では転換するのが難しい」とも述べている。

それではなぜ、有機農業が周囲の在村農業者にも波及したのだろうか。安藤は金子の土づくりを評価し、実際に堆肥づくりを再開すると同時に、その堆肥を毎年 10a あたり 300kg、合計約 4ha の転作田に散布し始めた。

「これはまったくサービス精神でやった。反対されたらその家のところにはやらなきゃいいんだから。だけど、結局、誰も文句を言ってくる人はいなかった。じゃ、これはよかったなと思ってね。それで本格的にみんなも認めるようになって」

このような安藤の取り組みに対し、機械化組合から年間5万円のお礼が支払われるようになり、現在は農地水委員会が堆肥を買い取って散布している。

(2) 地域農業と有機農業の相互作用

安藤は、1931 生まれである。父親が戦死した後、15 歳で農林業を継いだ。安藤家では、水稻とその裏作で大麦、大豆、養蚕、薪や木炭を生産し、当時の耕作面積は 40a ほどであった。1960 年代後半以降、石油製品の登場によって薪や木炭の需要が減少したため、それに代わる仕事として敷石の採掘、前述したように組合をつくって椎茸の生産を開始した。

恒常的勤務の兼業農家が大半を占める下里一区において、安藤は数少ない専業農家の 1 人として生計を立てていた。また、兼業農家の作業を請け負い、耕作放棄地を借りて約 1ha 耕作していたこともあったという。安藤は地域農業の中心的な担い手であり、信頼される存在であったといえる。

下里一区では、貴重な換金作物であった養蚕や椎茸の生産が輸入の増加によって減退し、2000 年前後からは安藤の同世代のリタイアも始まっていた。こうした現状を背景に、安藤は転換参入し、土づくりの実践や機械化組合長として栽培面積の拡大、水稻もいち早く転換参入するなど有機農業を地域農業へ還元する取り組みにつなげている。安藤から見れば、今でこそ「みんな元気を出すようになっている」が、圃場整備を行うときは反対も多く、農業の兼業化や高齢化が進むなか、安藤が転換参入しても周囲の反応は薄かったという。

これまで見てきた一連の展開を見ると、安藤の行動は地域農業の衰退局面を再生の方向へと転換していく過程に自身の有機農業の取り組みを位置づけている。

金子も安藤と同様に、地域農業への視点を持ちながら有機農業の実践を進めていた。下里一区の水田は周囲を里山に囲まれ、その間を細長く広がっている。そのため、規模拡大は難しく、限られた農地をどのように活かし、地域農業を展開していけるかが大きな課題であった。

表 6-3 共同出荷ができる販路の開拓過程と下里一区の農家の出荷状況

開始年	出荷先	品目	商品	きっかけ	買い取り価格 (1kgあたり)	出荷 状況
1988	晴雲酒造	酒米	自然酒	金子美登	600円	—
1988	小川精麦	小麦	乾麺	金子美登	200円	—
1994	ヤマキ醸造	小麦	醤油	金子美登	200円	○
2000	とうふ工房わたなべ	大豆	豆腐	金子美登	500円	○
2004	三代目清水屋	大豆	豆腐	NPO法人生活工房つばさ・游	500円	○
2009	OKUTA	米	—	NPO法人生活工房つばさ・游	400円	○

資料：現地調査より筆者作成

このような状況のもと、金子は地域の自然条件に見合った有機農業技術を確立するとともに、そのような技術展開を支える多角的な販路の構築を進めていた。

表 6-3 は、下里一区の水田において金子が中心となって構築した水稻、小麦、大豆の販路構築過程と転換参入者の出荷状況である。機械化組合が生産した大豆、小麦は、既存の販路を共有することができ、さらに三代目清水屋や OKUTA との販路は金子と深くつながり、有機農業者との協働事業を展開する生活工房つばさをつうじて構築することができた。

いずれも再生産可能な価格による買い上げが実現しており、販売が確保されたからこそ、転換参入が大きく展開したのである。

(3) 農地・水・環境保全向上対策の活用

農地・水・環境保全向上対策は、集落や地域を対象に水路の保全や生き物調査など「共同活動の支援」と有機農業や減農薬・減化学肥料による「営農活動への支援」(直接支払い)を一体的に進めることを目的としていた。そのため、農地水委員会は地域農業と有機農業の接点をつくる注目すべき取り組みであったといえる。

ハード面の活動では、営農活動への補助金で安藤がつくった堆肥や有機質肥料等を購入し、土壌診断を定期的実施しながら施用している。そのほかにも、温湯消毒を実施し、水田の雑草対策には米糠とくず大豆を混ぜたペレットを散布するなど、除草から抑草へと技術の転換を図り、成果を上げている。

また、ソフト面の活動では、表 6-4 のように、これまで 3 回開催した研修会が好評を得た。

表 6-4 下里農地・水・環境保全対策委員会が実施した研修会の内容

年度	講師	内容
2008	稲葉光國氏 (NPO法人民間稲作研究所)	育苗、抑草技術、肥培管理、輪作体系等々総合的研修
2009	野中昌法氏 (新潟大学農学部)	ただの土壌生物を無視しない農業－菌根菌について－
2010	横山和成氏 (中央農業総合研究センター)	本当に「おいしい」ものを育む「よい土」ってなんだろう －土壌微生物多様性・活性値について－

資料：農地水委員会事務局提供資料より筆者作成

例えば、ある転換参加者は次のように述べている。

「農地水の集まりでは、情報の交換もできるし。農地水でそういったもの（研修会）をやる中で、私自身の意識がうんと変わってきましたよね」

また、農地水委員会の事務局によると、研修会には自給的農家や女性たちの参加も多く参加しており、「自分が食べるものは安全なものがいい」という意識が芽生えるきっかけになったという⁶²。

大豆と小麦は機械化組合が作業を受託し、少数のオペレーターが担っている。実態を見ると、それは栽培面積の広がりであって、在村農業者による転換参加を意味しない。重要なのは、生産から販売まで個々での対応が必要とされた水稲である。

安藤は在村農業者が水稲の転換参加する起点をつくり、農地水委員会は転換参加者に同質的経験を共有し、学び合えるサポート源として横断的な相互支援の機会を与え、有機農業を地域的に広げていく役割を担ったといえる。

（４）金子美登が構築してきた重層的な社会関係

金子の両親は戦後、酪農を中心に水田と畑作の複合経営を営み、1950年代以降、化学肥料が浸透するなかでも、堆肥づくりを行う農家であった。安藤も、そのことを強く記憶しているという。馬を飼い、農耕馬として利用していた安藤は、金子の父親に頼まれ、田畑を耕すなど頻繁につきあいがあった。また、安藤は椎茸栽培で忙しい時期、金子に「研修生貸してくれるかな」と相談すると快諾してくれたという。そこで、若い研修生が熱心に椎茸について学ぼうと

⁶² 2011年9月、農地水委員会事務局へのインタビュー

する姿勢や農業に対する関心の高さに驚き、なかには霜里農場での研修を終えてから、安藤のもとを訪ねてくる人もいたという。

安藤が金子と一緒に有機農業に取り組むようになったのは、2000年以降のことである。ただし、安藤が「(金子さんとは) 懇意な関係にあった」と述べるように、両者は一農家として関係性を築いていた。

一方で、安藤は金子のことを「変わり者」とも見ていた。金子の実践は周囲から「農薬とか化学肥料使わないで、本当にできるのかな」という目で見られていた。このことは、金子も十分理解していた。金子は、周囲の在村農業者にも有機農業に取り組んでもらいたいと思っていたが、対立的な関係をつくらぬようその正当性は主張せず、在村農業者との関係性を維持していた。例えば、金子はむら仕事の時有機農業の話をしたり、それを周囲に勧めるようなことはしなかったという。安藤は、「今思えば、我慢強かった」と金子の姿勢を振り返っている。

この間、このような金子の姿勢に規定されたため、在村農業者による転換参入は進まなかったが、金子の取り組みの継続は忍耐力や精神力だけではなく、町内に定着した新規参入者はもちろんのこと、有機農業を媒介に構築してきた独自のネットワークによっても大きく支えられていた。

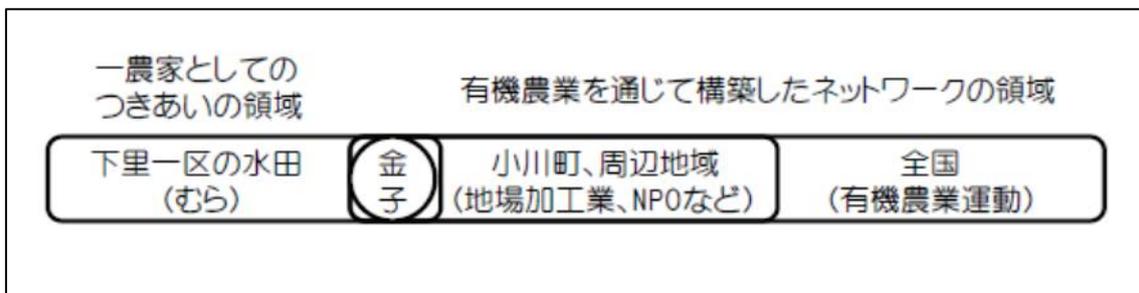


図 6-2 金子が構築している重層的な社会関係

資料：現地調査により筆者作成

図 6-2 は、金子が構築している社会関係である。その特徴は、重層的に社会関係を構築していることである。

ひとつは、金子が町内および周辺地域の加工業を中心に構築してきた販路のネットワークである。また、こめまめ PJ が始まるきっかけをつくった生活工房つばさは、小川町の有機農業者とともに地域づくりに取り組んでおり、霜里農場の見学会の窓口も担っている。

もうひとつは、金子が有機農業をつうじて構築してきた全国に広がる人間関係である。例えば、水稻の販路を見ると、安藤が最初に出荷した横浜の消費者グループやその後の銀座の自然

食レストランを紹介した北海道の有機農業者は、日有研で長年、金子と活動をともにしてきた仲間である。農地水委員会が開催した研修会の講師もまた、金子の人脈をつうじて呼ぶことができた。

5. 小括

以上、下里一区における有機農業の展開過程について、社会関係の形成に着目しながら分析してきた。有機農業の展開過程を整理すると、第一期は先駆者である金子による取り組みが始まった一方で、在村農業者による転換参入がまったく進まない段階、第二期は安藤による取り組みを起点にしながら、機械化組合による大豆と小麦の集団栽培に展開した段階、第三期は安藤が水稻も転換参入し、農地水委員会の取り組みなどをきっかけに在村農業者の間にも有機農業の取り組みが波及した段階に区分できる

最後に、金子の有機農業の取り組みが地域的広がりを獲得できた要因について、次の3点から検討する。

1 つ目は、安藤が有機農業を積極的に展開する役割を担ったことである。安藤は自身の取り組みに有機農業を内部化するだけでなく、金子の有機農業の取り組みと在村農業者をつなぎ、地域農業のなかにも金子の有機農業の取り組みを内部化する「つなぎ役」としての役割を担った。

2 つ目は、安藤のつなぎ役としての取り組みが、金子の姿勢と有機農業の実践、農業経営のなかから生まれたことである。金子の取り組みは長らく在村農業者による転換参入につながらなかった一方で、土づくりや販路の開拓など、経営を展開し、一農家として付き合い関係を維持することで在村農業者や地域農業との接点をつくっていた。

転換参入の動きは、有機農業者からの一方的な主張や理念の押し付けではなく、有機農業者の堅実な姿勢と実践の積み重ねのなかから生まれるものである。つまり、金子は「有機農業の正統性」を醸成してきたといえる。

3 つ目は、地域農業が衰退していく過程において、有機農業が受容されたことである。有機農業の実践が個別の取り組みにとどまらず、広がりを獲得できたのは安藤と金子が地域農業の展開方向を考え、行動していたからだと考えられる。つまり、地域農業の展開という連続性のなかに、有機農業が位置づけられたのである。

第7章

下里一区における転換参入の展開とその要因

1. 本章の課題

本章では、下里一区において機械化組合が全てを担う大豆や小麦と違い、生産から販売まで個別の対応が求められ、とくにサポート源が必要とされた水稻を有機栽培に転換した在村農業者の実践を取り上げ、そのプロセスと要因を検討する。

下里一区の水田では現在、10軒の水稻販売農家が全て有機農業に取り組んでいる。その内訳を見ると、霜里農場と河村農場、安藤郁夫のほか、退職帰農者4名と兼業従事者3名である。このうち、OKUTAに出荷し、こめまめPJに参加している転換参入者5名を取り上げ、転換参入のプロセスとその要因について、技術と販路の構築という観点から分析する⁶³。

⁶³ 新たな基本方針では、新規参入とともに転換参入への支援が明記された。慣行農業者からも有機農業への関心は高い。例えば、農林水産省「平成19年度有機農業をはじめとする環境保全型農業に関する意識・意向調査結果」によると、「現在、有機農業に取り組んでいないが、条件が整えば取り組みたい」が約50%と半数を占め、その条件として約70%が「収量・品質を確保できる技術の確立」と「生産コストに見合う価格で取引してくれる販路の確保」を挙げている。

2. 転換参入者の性格

まず、表 7-1 を参照しながら、転換参入者の性格について見ていく。

(1) 概要

表 7-1 転換参入者の取り組み概要一覧

	生年	参入年	経営形態	経営耕地面積			機械化組合	農外就業先	備考
				水田	畑地	その他			
A	1945	2009	専業	65a	11a	—	○	2006年退職 (県庁)	美郷刈援隊メンバー OKUTA交流田指導 下里有機直売所出荷者
B	1946	2009	専業	90a	10a	—	○ (組合長)	2005年退職 (農協)	OKUTA交流田指導 下里有機直売所出荷者 JA直売所出荷者 JA理事
C	1948	2007	専業	76a	25a	きのこ類	×	2008年退職 (消防署)	JA直売所理事 機械化組合オペレーター
D	1955	2006	兼業	38a	40a	梅 みかん	○	鳩山町 役場	—
E	1958	2007	兼業	72a	10a	栗	○	小川町 役場	JA直売所出荷者

資料：2010年8月～2012年6月に実施したインタビュー調査より筆者作成

注：いずれも調査当時の数字

BとCは経営耕地面積が1ha弱あり、50a以下を耕作する農家がほとんどの集落において、比較的規模が大きい。Bは機械化組合の組合長を安藤から引き継ぎ、Cは機械化組合のオペレーターを引き受けている。

また、AとBは2009年に集落の女性たちが立ち上げた下里有機野菜直売所の出荷者である。さらに、Aは退職者たちとともに、草刈りや里山整備など環境保全に取り組む美郷刈援隊を立ち上げ、活動の幅を広げている。

こめまめPJでは、社員研修の一環として交流事業に取り組んでいる。2011年度から専用の圃場を2枚用意し、「田植え」「草とり」「稲刈り」「脱穀」という計4回のプログラムを実施し

ており、AとBは圃場だけではなく、指導も行っている。

(2) ライフコース

Aは、父親が製材の仕事に従事する兼業農家の生まれで、高校卒業後は埼玉県庁に就職した。職場は通勤可能範囲であり、働きながら農繁期の田植えや稲刈りを手伝っていた。その後父親が亡くなり、1997年からは水田を全て任されるようになった。2002年に母親の介護のため、早期退職し、デイサービスや社会福祉協議会などの仕事に再び就いた後、2006年から農業専門に移行した。

Bは、炭焼きなど林業を主な収入源とする専門農家の生まれである。父親は、周辺の山で他の農林業者の炭焼き釜をつくり、集落のなかで最も山を熟知していた。水田は約30a、裏作で麦(小麦、ビール麦)や大豆もつくっていた。炭焼きは1960年代半ばまで続け、その後、1990年代半ばまで椎茸栽培に取り組んだ。Bは高校卒業後、農協に就職した。親と同居しながら土日、休日は農業を手伝っていた。2005年に定年退職後、農業専門に移行した。

Cは、父親が企業や建設業で働きながら水稻、畑作、養蚕、炭焼きに従事していた。高校卒業後、いったん上京し、叔父のもとで電気工事の仕事に就いた。その後小川町に戻ると、1971年から消防署で働き、親と同居しながら農業を手伝っていた。2008年に定年退職後、農業専門に移行した。

Dは、農林業や養蚕に従事する専門農家(1964年までは専門、それ以降は兼業)の生まれである。高校卒業後、隣町の役場に就職した。父親が高齢、母親も介護が必要な状態となったため、2002年から水稻の作付けを中断し(機械化組合が転作で小麦と大豆はつくっていた)、家庭菜園程度の農業となった。これまで天水に頼り、水が足りない時もあった水利の改善をきっかけに、2006年からDが一切の作業を引き受け、水稻栽培を再開した。

Eは、養蚕がメインで炭焼きと水田に従事する専門農家の生まれである。1976年から養蚕を椎茸栽培に切り替え、2000年頃まで続けていた。高校卒業後、小川町役場に就職し、土日、休日に山仕事も含めて、仕事を手伝っていたが、父親の死後、作業の中心を担うようになった。

以上を踏まえ、転換参入者の性格について、次の3点から見ていく。

1つ目は、いずれも町内もしくは周辺地域で就業し、親と同居しながら農業を手伝う安定的な在宅型兼業従事者である(であった)。他出経験があるのはCのみだが、20代の早い時期に小川町に戻っている。そのほかの転換参入者は、他出経験がない。

A、B、Cは、1940年代後半生まれの「団塊世代」であり、退職後に農業専従へ移行した退

職帰農者である。また、D、Eは1950年代後半生まれの「昭和ヒトケタ世代の次世代」であり、現役の兼業従事者である。つまり、転換参入者の就農サイクルの特徴は、「農家出身→通勤可能な範囲における就職→農業兼業→退職後、農業専従」といえる。

2つ目は、退職帰農者のほうが兼業従事者よりも農業や地域との関わりが濃い。A、B、Cは退職後、経営耕地面積を広げており、なかでもBは将来的に2ha耕作したいと意欲を見せている。BとCは機械化組合の活動の中心を担い、AとBは消費者との交流、環境保全活動や直売活動など、地域活動にも積極的に関わっている。

3つ目は、いずれも世代交代し、農業の中心を担っている。A、B、Eは父親が亡くなった後、Dは父親が高齢により一線から退いた後、Cは退職後に農業の中心を担っている。親世代が現役で関わっていると看做しても、Dは父親が、Eは母親が除草作業を手伝うなど、補助的な役割を担うに過ぎない。

3. 転換参入の背景と動機

続いて、転換参入の背景と動機についてである。

Aは、安藤の分家であり、日常的なつきあいから転換参入している。2007年から安藤の実践を見様見真似で土づくりを始め、その後、安藤が耕作できなくなった水田を借り受け、OKUTAに出荷するようになった。

Bは、農地水委員会の営農活動をきっかけに、有機農業に取り組み始めた。その後、OKUTAへの出荷条件を満たすため、2009年から除草剤の不使用、温湯消毒の苗に切り替え、転換参入を果たした。

Cは、健康の問題が食べものに関係していると考え、2007年から有機農業に取り組み始めた。最初は、カブトエビが発生している圃場で実践し、圃場ごと徐々に有機農業に切り替えていった。その後、OKUTAが買い取ることを条件に、2011年から全面転換した。

Dは、環境問題から有機農業に取り組んでいる。『沈黙の春』、『成長の限界』、『複合汚染』を読み、環境問題に関心を持ち始め、同時期に金子の有機農業のことも耳にするようになった。親の農業を手伝うなか、農薬を散布すると体調が悪くなり、時には嘔吐したこともあったという。子どもが生まれた頃から、除草剤を使用しないよう親を説得し、自ら積極的に草刈りを心がけ、肥料も徐々に有機質肥料に切り替えた。また、畑への農薬使用も最小限に努めてきた。ところが、子どもがアトピーやアレルギー性気管支炎となり、食や健康、環境に関する本を読むうちに、有機農業の実践が確信的なものになった。その後、2006年から水稻栽培を再開した

のをきっかけに、有機農業に全面転換した。

Eは、当時の役場の担当者から特別栽培農産物認証の相談を受け、農家仲間と有機農業に関する話をしていた。その後、農地水委員会の活動が始まったのをきっかけに、全面転換した。

表 7-2 背景と動機のキーワード

A	安藤と親類関係, OKUTAへの出荷
B	農地水委員会, OKUTAへの出荷
C	健康, OKUTAへの出荷
D	農薬被害, 健康, 環境問題
E	農地水委員会

資料：現地調査より筆者作成

以上を整理すると、表 7-2 に示したキーワードを抽出することができる。あるひとつの共通するきっかけが動機づけになっているのではない。下里一区で転換参入の動きが起こる以前から有機農業に関心を寄せていたのはDのみである。また、金子から直接的な影響を受けた転換参入者はひとりもなく、安藤からも親類のAのみであった。

総じて言うならば、金子や安藤によって蓄積されてきたこれまでの取り組みが結果としてこのような転換参入の展開につながったといえる。すなわち、農地水委員会の発足と販路の確保である。転換参入の対応については、程度の差こそあれ、農地水委員会の営農活動が栽培方法を変えるきっかけとなり、販路の確保は有機農業への転換を促す動機づけを与えている。

4. 転換参入の対応活動

次に、転換参入への対応活動について見ていく。

(1) 技術

表 7-3 技術体系の構築過程

	準備・研修	転換参入の段階	営農(転換参入後)		
			土づくり	除草	種子
A	<ul style="list-style-type: none"> 父親の代から除草剤を1回使用する程度 平成の初め頃から自給用の1反2畝の田んぼでカブトエビが徐々に増加。 	<ul style="list-style-type: none"> 化学肥料の不使用(2007~) 除草剤不使用(2009~) 	<ul style="list-style-type: none"> 牛糞堆肥の投入 土壌改良で牡蠣殻石灰を投入。 	<ul style="list-style-type: none"> 深水管理でヒエ対策はできている。 カブトエビ 	<ul style="list-style-type: none"> 種籾は農協から購入
B	<ul style="list-style-type: none"> 安全、安心が騒がれていたの、意識はあり、農薬・化学肥料を少なめに投入。 	<ul style="list-style-type: none"> 化学肥料の不使用(2007~) 除草剤の不使用(2009~) JAから温湯消毒済み苗箱を購入(2009~) 	<ul style="list-style-type: none"> 枝葉チップ堆肥(機械化組合) 元肥でレッツゴー有機(有機質肥料) 	<ul style="list-style-type: none"> 米糠と大豆クズのペレットを散布。 田転がし。 深水管理 	<ul style="list-style-type: none"> JAから温湯消毒済み苗箱を購入
C	<ul style="list-style-type: none"> 3反3畝の田んぼでカブトエビが発生していた。 	<ul style="list-style-type: none"> 2007年から圃場ごとに転換 2011年全面転換 	<ul style="list-style-type: none"> 枝葉チップ堆肥(機械化組合)、鶏糞、籾殻くん炭、とり灰(追肥用) 	<ul style="list-style-type: none"> 深水管理 カブトエビ 早い時期に水を入れ、雑草の芽だし。 	<ul style="list-style-type: none"> 自家採種(3年に1回入れ替え)
D	<ul style="list-style-type: none"> 除草剤の使用低減(2002年から不使用)。 化成肥料も有機質肥料に徐々に切り替え 	<ul style="list-style-type: none"> 2006年全面転換 	<ul style="list-style-type: none"> 自家製の堆肥づくり 多様な微生物を豊かにするため、植物性、動物性堆肥のブレンド、魚粉、蟹殻、牡蠣殻、開燥堆肥など、試験的に投入。 		<ul style="list-style-type: none"> 農協から種籾購入 苗箱の灌水時ににがり(2010~)
E	<ul style="list-style-type: none"> 農薬、化学肥料の使用低減 父親が知り合いから牛糞もらい、堆肥づくり(化成肥料+堆肥)。 	<ul style="list-style-type: none"> 2007年全面転換 	<ul style="list-style-type: none"> 鶏糞、籾殻くん炭。 現在は、麦藁を積んでいて、堆肥づくり 	<ul style="list-style-type: none"> デッキぶらし 株間除草機。 深水管理 米糠散布 	<ul style="list-style-type: none"> 自家採種(何年かに1回は農協から購入)。 温湯消毒の機械を自分で購入

資料：現地調査より筆者作成

表 7-3 を参照しながら、技術体系の構築過程を見ると、転換参入前はいずれも事前に周到的な準備をしていない。農薬・化学肥料の使用の低減に取り組んでいたのが B, D, E, 除草剤の使用がもともと少なかったという父親の代からの経験則にもとづいて稲作に取り組んでいたのが A, カブトエビの自然発生により、除草剤の使用が少なく済んでいたのが A と C である。

そうしたなか、化学肥料を有機質肥料や堆肥に切り替え、土づくりに励んでいたのが A, D, E である。A は近くの牧場から牛糞堆肥を入手し、2007 年から土づくりを始め、D は段階的に化学肥料から有機質肥料に切り替え、E は父親が知り合いから牛糞を入手し、化学肥料と堆肥を併用していた。

転換参入への時間的経過を見ると、A、B、Cは多少の差はあれ、段階を踏んでおり、OKUTAへの出荷と経過が重なっている。一方で、DとEは段階を踏まず、安藤と同時期に全面転換している。

転換参入後を見ると、種籾は自家採種、農協からの購入という違いはあるものの、温湯消毒を実施し、足並みが揃っている。ただし、それ以外の土づくりや防除、除草などへの対応は各自に任されており、工夫しながら取り組んでいる。

全体的な傾向として、積極的な対応へと姿勢が変化している。とりわけ、DとEは転換参入前から土づくりを行い、転換参入後も身近な資源を活用しながら、土づくりに取り組む（取り組もう）という姿勢が見られる。

Dは、多様な微生物を豊かにすることを目指しているが、なかでも堆肥に使用する落ち葉を掃くため、山仕事で下草刈り、枝打ち、間伐の作業にも取り組んでいる。落ち葉はそのまま積み、腐葉土になってから持ち帰っているという。Eは、堆肥として使用するか未定だが、麦ワラを積み、堆肥づくりを始めている。

(2) 販路

表7-4 販路の構築過程

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
A	—	—	自給	OKUTA	OKUTA	作付無し
B	農協	農協	OKUTA	OKUTA	OKUTA	OKUTA
C	直売	直売	直売	直売	OKUTA	OKUTA
D	銀座レストラン	OKUTA	OKUTA	OKUTA	OKUTA	作付無し
E	銀座レストラン	OKUTA	OKUTA	OKUTA	OKUTA	OKUTA

資料：現地調査より筆者作成

注：作付無しは、ブロックローテーションで作付できない年度

表 7-4 を参照しながら、販路の構築過程を見ると、技術と同様、準備はされていない。いずれも、転換参入後に販路を整えている。

A はもともと自給や縁故米のみであり、安藤に代わって 2010 年産米から OKUTA に出荷するようになったため、多少事情は異なるが、そのほかを見ると、D と E は水稻の販路が安定しないなか、安藤とともに転換参入の動きを当初から支えてきた「先発組」である。一方で、B と C はそのような販路が OKUTA との提携により、安定化への展望が見えるなか、その出荷条件に合わせて転換参入した「後発組」といえる。

5. 転換参入者の姿勢

このようにして見ると、退職帰農者と兼業従事者の取り組みから、転換参入への対応に違いが見られる。

退職帰農者の退職前と後の生活を比較すると、退職前はメインの収入が兼業先にあり、農業収入は補助的な位置づけに過ぎないが、退職後、その位置づけは大きく変化する。すなわち、農業がより生活と密着するようになったのである。

A は、次のように述べている。

「一昨年、20 何万入ったのか。そういう現金をね、辞めてからそういう現金を自分で、手にすることっていうのはなかったからね。それはね、ビックリっていうか、生産の喜びっていうのはこういうものかと。公務員だと商売とかそういうのはないでしょ。(中略)それがね、売上げが伸びると、ここでまた喜びが味わえるんだなと。それと同じような感覚。自らの手で、それだけお金をもらえてっていうのはうれしい」

OKUTA との提携は、一括前払い方式である。収穫が終わる 10 月に出荷量が確定次第、代金が支払われる。A の語りは、そのような販路への評価といえる。

B は、次のように述べている。

「OKUTA さんが買ってくれますし、収量が下がっても売れ金額は有機のほうが若干いいですよね、単価が違いますよね。今、政府米は 1 俵 1 万 4000 円くらいで安いもんね」

B は、2009 年に温湯消毒済みの購入苗に切り替え、OKUTA に出荷できるようになった。また、C は OKUTA の全量買い上げという条件であれば農薬・化学肥料は使用しないという姿勢であった。つまり、B と C はたとえ収量が減ったとしても、経済性のある価格によってその分を補填できると評価している。下里一区の水田は、10a あたりの平均収量が 7~8 俵ほどであるが、転換参入者は平均 5~6 俵に減少している。

兼業従事者は、農業への関わりが片手間であるため、現状として十分手をかけることができていない。そのため、本格的な実践は「退職後から」と口を揃えて述べている。DとEの転換参入への対応は、退職帰農者よりも積極的であった。それはなぜだろうか。この2名には共通して聞かれたエピソードがある。

ひとつは、親の反対に合いながらも、転換参入を図ったことである。Eは、その背景について、次のように述べている。

「おふくろは苦労というか、口を出すんですよ。いいんだよっていうことぐらいが苦労ぐらいで。なればなれで、そんなに欲かいてとってもしようがないんで。主は働いているんだから。それっていうのが俺の考えね。別にお百姓さんで食べているわけではないんで。それはいいんだよって、うるさいなとけんかをしながら。やっぱりね、兼業なんで、ま、これ1本でということだと変わってくるんでしょうけど、ま、どうでもいいやみたい。だけど、有機無農薬でやっているんだから、それはそれで線を引いてやらないと思って。農薬や化成肥料を使用していた母親がそれを使用しないようにするのは大変だったが、自分は特に苦労はしなかった」とも述べている。

Dは、転換参入前から有機農業に取り組む努力を続け、2006年に全面転換するが、親は有機農業に反対し、一切口を出さない代わりに農作業も教えないという姿勢であったという。

もうひとつは、退職帰農者の姿勢と区別していることである。Eは、転換参入後の意識の変化について、次のように述べている。

「あるかな。どうだろうね。意識っていうか、OKUTAさんのところに出すよとか餉餉⁶⁴とかに出すよってなると、やっぱり金子さんが最初に話をしてくれて、金子さんがこういうふうになっているからというのがあるから、金子さんの名を汚しちゃいけないっていうことはずいぶん思っていることですね。ま、一步間違えちゃ、金子さんのほうも全部やられちゃうってというか、そういうわけにはいかないよねっていうのは思っています。だから、みんなそういう風に意識してもらわないと困るんかなと思いつつながら。値がいいからはいってきた人はなかなか難しいんかもしれないけどね」

Dは、次のように述べている。

「農業は、誰もが「土地があるから荒らさない程度にしようがないからやっている」といった感じでしたが、有機の米が再生産可能な金額で買っただけということ、農家の励みになっています」

ただし、「ポリシーを持たず、お金目当て」だけでOKUTAに出荷する農業者の姿勢に対し、

⁶⁴ 2007年産米を出荷していた銀座にある自然食レストランの名称である。

疑問も抱いている。

このように、退職帰農者と兼業従事者には、同じ転換参入であっても、その姿勢に違いが見られる。いずれも経営的な視点は持っていないが、退職帰農者にとっては農業がより生活に密着するようになったため、経済的動機付けが大きい。一方で、兼業従事者は退職帰農者よりもそれが小さく、転換参入には別の動機が働いている。

この点については、DとEが転換参入する際、親から反対を受けていることからいえる。農薬被害や環境問題から有機農業に接近したD、金子への敬意と信頼関係を大切にしながら有機農業に取り組んでいるEの姿勢から、農薬・化学肥料の使用が当たり前であった親世代とは異なった意識が働いている。

6. 小括

以上、下里一区における転換参入について、こめまめPJに参加する在村農業者に焦点を当てながら見てきた。最後に、転換参入が展開した要因について、次の2点から検討する。

ひとつは、第6章と同様、農地水委員会や販路の確保が在村農業者の取り組みとどう関わり、転換参入の動きを進めたのかを確認することができた。つまり、有機農業の技術と経済性のある販路という条件が整ったことによって、転換参入への合意が形成された。

もうひとつは、農業構造の変容である。1990年代後半から2000年代前半にかけて、本章で取り上げた在村農業者の親世代は亡くなるか、高齢によるリタイアが始まっていた。安藤とともに農業の中心を担ってきた世代が一線を退き始めたのである。取り残された安藤は、そのような状況のもと、同時期から有機農業に取り組んだ。さらに、昭和ヒトケタ世代生まれ以降は農外への就職が一般化し、兼業で農業に従事しつつ、退職後に専業へと移行し、高齢者による世代継承のなかで農業の担い手が形成されている。言い換えると、家業を継続していくための農業であり、そもそも経営効率性を迫及する行為ではない。

退職帰農者は、暮らしに密着した生きがい型農業である。兼業従事者もまた世帯のなかで農業の中心を担い、退職帰農者と同様の側面を持つが、兼業先があるため、経済的行為としての農業の位置づけは小さい。つまり、担い手の世代交代によって、農業の位置づけが大きく変化するなか、有機農業が展開する隙間が構造的に生じたといえる。それは、兼業従事者が親世代や退職帰農者とは異なる価値観で有機農業に取り組んでいるように、そのような隙間が意識的にも生じたといえる。

第 8 章

有機農業の展開とローカル・フードシステム

1. 本章の課題

本章では、小川町の有機農業者が構築している販路を整理した上で、町内および周辺地域の加工・流通業者との連携をつうじた LFS の展開過程とその要因を検討する。

2. ローカル・フードシステムの範囲

LFS は、広域化およびグローバル化に対抗するオルタナティブな流通システムや販売方法への再評価という観点から捉えられている。その代表的な取り組みが農産物直売所であり、そのほかにも CSA やファーマーズ・マーケット（以下、「FM」）、学校給食など、市場外流通かつ地産地消を基本とした活動が挙げられる（櫻井 [36] [37]、西山 [54] [55]）。

室屋 [73] は、国内におけるフードシステムの動向を整理した上で、大手企業が主導し、再編と強化を進めるフードシステムに対し、「地域保障」という観点から地域が主導するローカルなフードシステム、すなわち地域資源の掘り起こしと利活用をつうじた「地域の 6 次化」の意義を明らかにしている。

このような LFS の地理的範囲を見ると、その定義は現実問題として難しいと指摘されている（三石・鷹取 [72]）。

そこで本章では、小川町および周辺市町村において、生産者と消費者の直接的な取り引きだけでなく、多様な主体が連携しながら、「加工－流通－販売」までを担う LFS を取り上げる。

3. 有機農業者が構築する販路とローカル・フードシステムの位置

表 8-1 を参照しながら、各章で取り上げた有機農業者の販路を整理し、出荷先とそれへの依存度、地理的な範囲を見ていく。第 4 章で取り上げた有機農業者については、農業収入を軸

に生計を成り立たせている「専業・兼業」に焦点を当てる。なお、出荷先はアンケートおよびインタビュー調査をつうじて筆者が把握した主要なものに限定する。

表 8-1 有機農業者の販売形態

有機農業者 販路		霜里農場			専業・兼業			下里一区		
		県外	県内	町内	県外	県内	町内	県外	県内	町内
加工業		○	◎	◎	○	◎	◎	○	◎	○
レストラン		×	×	○	◎	○	○	×	×	×
企業		×	×	×	×	×	×	×	◎	×
卸・仲卸業者		×	×	×	○	×	×	×	×	×
提携(個人)		◎	◎	◎	◎	○	△	×	×	×
直売	スーパー	×	×	×	×	◎	◎	×	×	×
	農産物直売所	×	○	○	×	○	○	×	×	×
	FM	×	×	△	△	△	△	×	×	△
	自然食品店	×	×	×	◎	×	△	×	×	×
インターネット販売		×	×	×	△	△	×	×	×	×

資料：アンケート調査および聞き取り調査より筆者作成

注1：直売は農産物直売所，スーパー専用コーナー，自然食品店への出荷をつうじた委託販売，

FMにおける対面販売を含めて直売と称している。

注2：表中の◎>○>△は，依存度の大きさを示している。×は，出荷なし。

まず，霜里農場は，県内・町内の「提携」「加工業」を中心に販路を構築し，それを補完する形で「レストラン」「直売」がある。県外への出荷は，東京の提携消費者以外はほとんどない。少量多品目の野菜，水稲，麦（小麦・大麦），大豆をバランスよく出荷している。

続いて，専業・兼業は，県外・県内・町内に多角的な販路を構築している。県外の占める割合が大きく，友人や知人，口コミ，営業など個々の独自のネットワークをつうじて「提携」とともに「レストラン」「自然食品店」との販路も積極的に切り拓いている。さらに，そのような販路に軸を置きながら，県内・町内の「加工業」「レストラン」「直売」への出荷にも取り組んでいる。大半が少量多品目の野菜を経営の柱としているため，販路は分散している。

次に，下里一区の転換参加者は，大豆と小麦を県内・町内の「加工業」，水稲を県内の「企業」に出荷している。水田作物が中心のため，少数の販路に一定量出荷することができている。

このような販路の地理的な範囲を見ると、町内・県内にも比重が置かれ、LFS が形成されていることが理解できる。

表 8-2 では、複数の生産者による出荷ないし共同出荷の体制を整えている主な LFS と出荷者を整理した。

表 8-2 主なローカル・フードシステム

連携主体	連携先	開始年	主な 出荷品目	所在地	出荷者		
					霜里 農場	専業 兼業	下里 一区
酒造	晴雲酒造	1988	水稻	小川町	○	○	
	武蔵鶴酒造	2012	水稻	小川町		○	
豆腐製造業	とうふ工房 わたなべ	2000	大豆	ときがわ町	○	○	○
	三代目清水屋	2004	大豆	小川町	○	○	○
乾麺	小川精麦所	1988	小麦	小川町	○	○	
ビール	マイクロ ブルーフリー	2009	大麦	小川町	○	○	
レストラン	わらしべ	2004	野菜	小川町		○	
	玉井屋	2005	野菜	小川町		○	
	ベリカフェ	2009	野菜	小川町	○	○	
直売	リフレ	1990	野菜	小川町	○	○	
	はつらつ朝市	2005	野菜	小川町	○	○	
	ヤオコー	2010	野菜	小川町, 嵐山町など		○	
	道の駅 おがわまち	2008	野菜	小川町	○	○	
	OGAWA ORGANIC FES	2014	野菜 水稻	小川町	○	○	○
	JA直売所	—	野菜	小川町		○	
企業	OKUTA	2009	水稻	さいたま市			○

資料：現地調査より筆者作成

注 1：わらしべ、ベリカフェ、わたなべでは、野菜や加工品の直売にも取り組んでいる。

注 2：マイクロブルーフリーは、自社農場で有機大麦や雑穀も栽培している。また、店内ではイートインスペースを設けている。

このほかにも、小川はつらつ朝市（月 1 回）、新規参加者が共同で立ち上げ、ときがわ町で開催している FM「ときのコヤ」（週 1 回）、2013 年から晴雲酒造の駐車場を利用した FM「小川有機軽トラ市」（月 1 回）、横田農場（自家の無人直売所 2 店舗）、下里有機野菜直売所（下里一区の女性たちが自家栽培の野菜を販売する直売所）、農協直売所がある。

LFS を機能別に見ると、酒造や乾麺、豆腐、ビールなどの「加工業」、有機野菜をメインに扱う「レストラン」、直売所や FM、自然食品店などの「直売」、水稻を社員と提携する「企業」に大きく分けられる。

LFS の特徴は、次の 3 点である。

1 つ目は、地理的範囲を見ると、隣接する嵐山町やときがわ町、さいたま市まで広がっているが、大半が町内であり、有機農業が展開する地域を中心に形成されている。

2 つ目は、実践形態を見ると、加工業からレストラン、直売活動まで多彩である。そのなかでも、加工・流通業者との連携が大きく展開している。

3 つ目は、取り扱う作物を見ると、水稻や大豆、麦など加工用の原材料の出荷が中心であったが、2005 年前後からレストランへの出荷や直売活動などが活発に取り組みられるようになると、野菜の取り扱いが増加している。

これまで有機野菜については、提携や県外出荷がほとんどであり、町内で不特定多数の消費者が購入する機会は限られていた。筆者が町民を対象に実施したアンケート調査⁶⁵によると、生鮮野菜の購入場所上位は、町内のスーパー：86.2%、町内の直売所：58.5%、町外のスーパー：28.9%であった。そのため、町内にいくつもある直売活動のなかで、「ヤオコー」や「道の駅おがわまち直売所⁶⁶」における常時販売体制の整備は、新しい展開といえる。

それでは、このような LFS のなかでも比較的出荷者が多い取り組みを事例として取り上げ、分析を進めていく。

取り上げる事例は、町内において初めて有機農業者と連携した「晴雲酒造株式会社」、在来大豆を使用した豆腐づくりに取り組む「有限会社とうふ工房わたなべ」、町内で展開する小さな直

⁶⁵ 2011 年 9 月～10 月にかけて、町民を対象に実施した「小川町における有機農産物の消費に関するアンケート」（1000 名に配布し、357 名から回収）の結果にもとづいている。

⁶⁶ 道の駅おがわまちは国道 254 沿いに立地し、埼玉県伝統工芸会館が運営している。土日は、家族連れや観光客で賑わっている。2008 年から野菜の直売所を設置し、金子をつうじて生産グループの有機野菜を販売するようになった。当初の出荷者は 4～5 軒であったが、2014 年 4 月に道の駅をリニューアルし、直売所は有機農業を全面に出した売り場づくりに切り替えた。新しい売り場は「有機農業」「それ以外の地元の農業」「町外が多くを占める市場野菜」という 3 つのコーナーに分かれており、入口に入るとすぐ「有機農業」の棚がある。現在、出荷登録している小川町の有機農業者は、14 軒に増加した。ほかの野菜と比べて、有機野菜は売れ残りがほとんどないという（2015 年 3 月 24 日、道の駅おがわまち担当者へのインタビュー）。

売活動のなかで唯一、共同出荷体制を整え、組織的に取り引きをしている「株式会社ヤオコー」、新規参入者が共同で出荷し、出荷者が蔵人としても働く「武蔵鶴酒造株式会社」である。

4. ローカル・フードシステムの実践事例

(1) 晴雲酒造株式会社⁶⁷

晴雲の創業は、1902年である。全国的に見ると、1970年代後半ぐらいが造り酒屋の生産額のピークであり、他のアルコール類に取って代われ、需要が伸び悩んでいる。

晴雲も売り上げが落ちるなか、新しい商品の開発に乗り出し、先代社長が無農薬米に目を付けた。当時、無農薬米を原料にした日本酒はほとんど出回っていなかったこと、環境問題に社会的な関心が寄せられている時代であったことがその理由である。

日本酒は、原料に等級がないと製造できないため、農協から購入するのが一般的である。無農薬米について農協に問い合わせると、あっさり「ない」と断られてしまったという。先代社長は当時、「町内で有機農業に取り組んでいる農家はいない」と思い、東北方面で探したが、見つけることができなかった。

その後、小川町役場に相談したところ、その担当が金子と同級生で、霜里農場の紹介を受けた。先代社長は金子の存在を知っていたものの、有機農業を実践していることまでは知らなかった。実際に会うと、金子が志高く、有機農業に取り組んでいたため、下里一区の水田で空散が中止となった1987年産米から取り引きを開始した。金子は、新規参入者と共同で出荷した。現在は、5軒の有機農業者が出荷している。ただし、日本酒を製造する最も小さなタンクで40俵必要であり、当時は町内で20俵しか調達できず、残りの半分を金子と親交があった山形県高島町の有機農家・星寛治に依頼した。現在も、高島町との関係性は続いている。

買い取り価格は、開始当初から1俵36,000円である。一般米は1俵12,000円ほど、山田錦特Aの1俵32,000円～35,000円よりも高く設定している。

1988年3月、「おがわの自然酒」は完成し、地元の農業者が丹精込めて育てた有機米、ラベルには版画家・リチャード・フレビンが自ら漉いた和紙に2色刷りの版画を刷り、ストーリー性のある商品となった。おがわの自然酒は、好調な売れ行きを見せ、1年経たないうちに完売

⁶⁷ NPO 法人全国有機農業推進協議会が2011年7月に小川町で開催した「有機元気塾」において、中山健太郎（現社長）が行った講演、およびフィールドワークのなかでヒアリングした内容をもとに構成している。

した。近年は、食の安全に対する関心の高まりから、毎年売り切れが続き、有機食品を扱う小売店などからも引き合いがあるという。2006年からは霜里農場とともに、「無農薬で米作りから酒造りを楽しむ会」を開催し、都市農村交流にも取り組んでいる。

基本的に、造り酒屋が使用する米は国産である。食品業界のなかでも、すべて国産の原材料を使用する業種は他にない。晴雲では、おがわの自然酒を商品化して以降、徐々に県内産の原材料へとシフトし、現在は70~80%を占めている。この割合は、規模が大きい造り酒屋のなかで圧倒的に多いという。

現社長は、このような取り組みをつうじて、「地元を大切にしようという気持ち」を持つようになったと述べている。

「地域の土台づくりなのではないかなと考えています。地元の一次産業がしっかりと根付くということは非常に硬い地盤なのではないかと思います。その上に何を立てるかどうかは地方地方によって違うかと思いますが、小川町の場合は有機農業という土台がまずあって、その有機農業の上に色々なものをつくっていったら面白い町になるのではないかと考えています。ですので、私は地元の青年部にも入っていますが、なるべく食品をやっている人には、地元の有機農業を応援してやってくれよということで、自分のところで使用するだけでなく、まわりの業者さんにも使ってもらえるように働きかけをしています」

小川町では、精肉店がコロッケの材料に有機栽培のジャガイモを一部使用し⁶⁸、老舗割烹旅館が有機野菜を扱うなど、徐々に動きが出始めている。

さらに晴雲は、新しい展開を仕掛けている。商業の町である小川町は酒文化であり、食文化が発展しなかった。そのため、地元の特産品や野菜を使用している飲食店もなく、晴雲を訪れるお客からは「小川町に来て小川町らしい食事がとれるのはどこか」とよく聞かれていたという。

晴雲は、前々から飲食店を経営したいと考えており、地元を大切にするという経営方針やお客の声に応え、2005年にレストラン「自然処 玉井屋」を酒造りに併設する形でオープンさせた。そこでは、小川町らしい食材として有機野菜をメインに据えた地産地消の料理を提供している。

現社長は、玉井屋をつうじて町外から人を呼び込むと同時に、町内の飲食店にも有機農業をアピールし、有機農産物の使用につながるような役割を期待している。

このように、晴雲は小川町の貴重な地域資源として有機農業に注目し、豊かな自然と農業が融和したまちづくりを柱に、経営を発展させていくことを目指している。

⁶⁸ 生活工房つばさが間に入り、下里一区の在村農業者が生産したジャガイモを使用したオリジナルコロッケを商品化した。

(2) 有限会社とうふ工房わたなべ⁶⁹

わたなべがあるときがわ町は、小川町と隣接しており、山林が7割ほど占めている。戦後は養蚕と林業、建具が主要産業であったが、1970年代以降、それらは斜陽産業となっていった。

1946年、渡邊一美社長（以下、「渡邊」）の父親は、周辺の農家が桑の木の根元で栽培していたこんにゃく芋を買い取り、加工と販売を始めた。こんにゃくは、戦後すぐの食料難で売れ行きが伸びたが、夏場は落ち込んだ。そのため、1949年に豆腐屋を立ち上げ、夏場は豆腐、冬場はこんにゃくの製造販売という経営に切り替えた。

1960年代後半になると、小売店の品揃えも徐々に豊富になる一方で、行商は姿を消し始め、全国的に小規模な豆腐店の経営形態は卸売業へと変化させていった。1990年代になると、買い叩きにあい、周辺には安さを売りにする小売店やコンビニエンス・ストアなども増え、地域の小さな豆腐店は売り上げを減少させていった。

渡邊は、当時の状況について次のように述べている。

「流通で革命を起こす。そのような本も出た。革命とは主権が変わること。これまではメーカー、ものを作る側がすべて価格を決めていた。豆腐は豆腐屋が値段を決めていた。これからは小売店が値段を決める。自分で作ったものに自分で値段をつけなくさせることだった」

当時、豆腐を卸していたヤオコーとの取り引きは、「卸値64円で小売価格80円。昭和55年頃、小売店からは64円ダメ。48円でもダメ。35円の卸値で納めろと言われたが、35円は原材料、製造工程を変えないとコスト削減はできない」状況だったという。

このような状況に対し、渡邊は「自分でつくったものは自分で価格を決めたい。客につけてもらうほどなさけないことはない。これは買い手に魂を抜かれているのと一緒」と考え、経営の転換を模索し始めた。

1980年代初め、東京都武蔵野市にある小学校の保護者グループが「素性の分かる給食を求める運動」を展開しており、小川町での援農の帰りに、こんにゃくを購入しに訪れていた。渡邊は、これをきっかけに、経営の方向性を考え始めたという。

その後、1990年代半ば頃、地元で生協の班を立ち上げた友人から、遺伝子組み換え作物が抱える問題について話しを聞き、ジャーナリストを講師に招いて勉強会を開催した。この勉強会には金子を始め、小川町の有機農業者も多く参加しており、交流する機会を持った。1995年には、金子が小川町で開催した日有研青年部の集まりに参加し、「農業はマイナーという意識だったが、青年部の大議論を目の当たりにして意識が変わった」という。

⁶⁹ 2014年12月25日、とうふ工房わたなべ・渡邊一美社長へのインタビューにもとづいている。

このような経緯を経て、1997年に経営方針を「素性の分かる豆腐づくり」に転換した。前述した勉強会に参加していた生協の組合員や有機農業者のなかから、「遺伝子組み換え大豆を使わず、国産大豆で」という声が寄せられたからである。ただし、国産大豆を使用すると、一丁230円と高くなってしまっただけでなく、1回の仕込みで70丁もできてしまうため、渡邊は「みなさんが買ってくれば、みなさんの言う通りに作ります」と伝えた。

参加していた消費者が全量買い上げを約束したため、渡邊は週1回、消費者に個別配達した。これをきっかけに、「おいしい豆腐を食べる会」という集まりを3回ほど開くと、口コミで美味しさが広がり、東松山市や坂戸市まで、200軒の消費者が買い支えるようになった。その後、消費者が店舗に直接購入しに訪れるようになり、製造直販の小売主体の経営に移行した。

このような一連の動きのなかで、金子から「一軒の農家に50軒の客がいればやっていける」という話を聞き、渡邊は「拡大を目指さない。固定客を持てば、卸売をやらなくてもやっていける」ヒントを得たという。

同時期に、もうひとつ動きがあった。1998年、渡邊はときがわ町と隣接する鳩山町の農業者から、「価格が高いことを理由に地場産大豆の出荷を断られている」という相談を受け、1kgあたり260円で買い取った。これをきっかけに、2000年から地場産大豆を優先的に使用する方向性へと切り替えていった。

金子ら下里有機グループとの取り引きが始まったのも、2000年頃からであった。金子からの依頼であったが、1kgあたり800円と高く、北海道産国産大豆の2倍に相当した。そこで、機械化組合が県の補助金を活用し、収穫用の機械を導入するなどコストを下げ、集団的な栽培が可能になったことから、1kgあたり500円で商品化できる見込みがたつた。

その時に金子は、「全量買い上げ」「農家が元気がでる値段」「現金払い」という3つの条件を渡邊に提示した。現在、有機農業者だけではなく、契約している全ての生産者にこの条件を適用している。買い取り価格については、特別栽培農産物以上は1kgあたり500円、転作で水稲が慣行栽培の場合は1kgあたり300円としている。3つの条件と固定価格が安心感を与え、契約生産者が増加した。

前述したとおり、わたなべの経営コンセプトは、「素性のわかる豆腐づくり」である。

「誰が作った大豆なのか、誰が作った豆腐なのか、非常に簡単なようですが現代の流通機構では、食品の素性を知りたくてもなかなかむずかしいようです。大豆を作る人、豆腐を作る人、配達をする人、買ってくれる人、食べてくれる人、みんなが顔見知りになり、この人のために大豆を作る、豆腐を作る、配達をする、この人が作った大豆だから、豆腐だから安心、人と人とのつながりの中に結ばれる信頼関係、そして安心感が大切です。とうふ工房わたなべは、安全で体によい食品、それはこんな人間関係から生まれてくると考えています。これからも、社

会のさまざまな約束事を守り、豆腐づくりを通じて地元農家とお客様との橋渡しをしてみたいです⁷⁰⁾

わたなべは、地元の農業者と直接つながり、消費者と顔が見える関係性を経営の全面に打ち出している。ヤオコーとの取り引きは、2004年に辞め、現在卸売はレストラン10軒とゴルフ場程度だという。

使用している大豆約100tのうち、地場産は70~80トンを占めている。そのなかで、鳩山町産と江南町産がそれぞれ約20トン、小川町産は10数トンである。

また、わたなべは地場産だけではなく、在来大豆にもこだわっている。在来種に目をつけた理由は、「美味しさ」と「つくりやすさ」である。戦後食料難の時代、大豆の奨励品種は味よりも収量を重視したが、そのなかで生き残ってきた在来種は美味しく、質が高いという。

小川町の生産者から買い上げている大豆は、全て青山在来である。下里地区の下里有機グループと機械化組合、種用として青山地区の横田農場、このほかにも八幡地区の在村農業者が特別栽培で出荷している。青山在来は大量生産が難しいが、7月第1週前後に播種する奥手のため、有機栽培に適している。ただし、タンパク含有量が少ないことから、普通の製造方法だと腰抜けの豆腐になってしまうという。一般的には350gの豆腐に対し、1000粒使用するが、青山在来の場合は1500~2000粒ほども使用しなければならない。その分、甘くて美味しいのが特徴である。

青山在来を使用した「霜里シリーズ」は、わたなべの主力商品である⁷¹⁾。豆腐だけではなく、霜里納豆、霜里豆乳も人気商品となっている。豆乳は甘く、店頭でソフトクリームとして販売もしている。また、糖度が高い青山在来は枝豆でも美味しく、10月中下旬にはわたなべや小川町の各所で販売される。

このような「顔と顔が見える人と人との友好関係」と「地場産・在来大豆を使用した商品づくり」は、言い換えると、地域資源の循環をつうじて経済の循環をつくっていることである。土休日は1日約1000人、平日でも約400人の集客があり、客単価は一人あたり1500円ほどになるという。駐車場も整備し、遠方からのお客が多い。現在の年商は約4億6000万円で、正社員10名、常用従業員(含パート)25名にアルバイトを加えて50名近くが働いている。わたなべは売り上げを伸ばし、貴重な雇用先としてときがわ町の中核的な産業のひとつとなっている。

課題は集客を伸ばし、地場産大豆を確保することである。集客の訴求ポイントは、有機より

⁷⁰⁾ わたなべのHP (<http://www.11-12.co.jp/index.html>) から引用

⁷¹⁾ 商品ラインナップは、霜里もめん(350g)、霜里にがり絹(350g)、霜里おぼろ(270g)、霜里ざる(500g)である。

も、地場産大豆による地産地消指向だという。

(3) 株式会社ヤオコー・みどりが丘店⁷²

ヤオコーでは、有機会のインショップを設置している。地元野菜コーナーのなかに有機野菜専用コーナーは設置され、有機会とわかるように看板も立てている。2010年から隣接する嵐山バイパス店を皮切りに、2013年からはみどりが丘店、その後つきのわ駅前店（滑川町）、小川町駅前店と設置店舗を増やしている。

嵐山バイパス店がインショップを設置したきっかけは、ヤオコーが取り組んでいる野菜クズの堆肥化事業において、堆肥を使用した野菜の生産を当時の販売部に依頼したことである。嵐山バイパス店に有機野菜コーナーが設置されると、みどりが丘地区に居住する常連の住民から、「みどりが丘店でも取り扱ってくれないか」という声が寄せられた。そのため、2013年6月からみどりが丘店でも取り扱いを始めた。

現在、有機会には26軒所属し、いずれも新規参入者である。そのうち、12～13軒が中心となって出荷している。ヤオコーの年間営業日364日は毎日出荷し、食卓で頻繁に使用する野菜を基本に出荷者全体で年間のべ60品目にもなるという。商品数が多い夏場は、20品目／150点ほど並ぶ。価格は、地元野菜の10円高ほどに抑えている。出荷手数料は、売り上げの20%である。

集出荷場は風の丘ファームにあり、業務用冷蔵庫も1台借りている。各店舗、曜日ごとに担当者を決め、当番が商品を持ち込んでいる。有機会は年会費を徴収していないが、売り上げの10%をプールし、冷蔵庫の使用料金と持ち込み当番の手当に当てている⁷³。

2014年度の売り上げは、嵐山バイパス店とみどりが丘店合わせて約1,200万円、そのうち500万円がみどりが丘店である。嵐山バイパス店のほうが若干規模が大きく、出荷量も多い。嵐山バイパス店への出荷が始まったときは、地元でないこともあり、小川町の有機農業の認知度も低かった。さらに、有機会のメンバーにも不慣れな点が多かったため、売れ行きは伸びなかった。一方で、みどりが丘店は地元であり、定着するまでの時間が短かったという。

売り上げが最も多い出荷者は、年間150万円ほどになる。平均すると、出荷者の全売り上げ

⁷² 2015年3月24日、ヤオコーみどりが丘店・狩井喜好副店長、有機会の会計を担当している出荷者のぶくぶく農園・桑原佳子へのインタビューにもとづいている。

⁷³ 日々の状況報告、情報交換はメーリングリストを活用している。持込み当番は、その日の売れ行き状況を流し、品目の不足や棚が空いていれば、任意で対応する。日中の持込みは、お客と直接対話できる機会にもなるため、有機会としては積極的に推奨している。

のうち単身者の場合は約7割、夫婦の場合は約3割を占めているという。新規参入者にとっては、一定程度の売り上げを確保できる貴重な販路となっている。

ヤオコーは、有機JAS認証を求めている。地元の生産者ということもあり、「信頼関係で取り引きしている」という。野菜には、「野菜づくりは土づくり 農薬・化学肥料は使っていません」と書かれた赤いシールを貼っているのみだが、これまで利用者からの問い合わせはなく、副店長は「地元ならではの強み」と述べている。

2010年以降、若い世代の新規参入者が増加し、2014年頃から有機会全体の出荷力が向上した。そのため、そのような若い出荷者から「新しい店舗にチャレンジしたい」という声が上がリ、つきのわ店と小川町駅前店にも広がった。若い出荷者は、春と秋の半年ごとに出荷計画を立て、安定的に出荷できるよう体制を整えていくことを目指している。

地元野菜という点で見ると、慣行栽培も有機栽培も新鮮さに変わりはなく、両方にニーズがあるが、有機会のコーナーは完売状態が続き、商品が足りてない時期のほうが多いという。有機会が出荷する野菜は、地元野菜よりも特徴的であり、利用者も有機会の野菜を選択している。これは、少量多品目栽培の強みである。また、地元野菜よりも甘味があり、人気が高い。例えば、「キャベツは有機会のものしか買わない」という利用者もいる。さらに、有機野菜のなかでも、生産者を選んで購入するファンもいるという。

ヤオコーは、経営方針として地元野菜を活性化させていく店舗づくりに取り組んでいる。みどりが丘店では、地元野菜と有機会のコーナーの売り上げが青果全体の約3割を占めており、有機会のコーナーだけを見ると、小さな売り場面積にも関わらず、地元野菜コーナーの売り上げのうち約4割を占めている。

副店長は、「地元農家さんの売り上げのなかで有機会さんのお野菜、正直驚きですね。ここまで売れるとは」と述べ、利用者からも「地元の有機野菜を扱ってくれてほんとにありがとう」という声をいただいているという。

さらに副店長は、有機会とのつながりを「もちつもたれつの関係」と表現し、地域の農業との関係性について次のように述べている。

「地元の農家さんの取れた量によって本部経由の仕入れの野菜の販売量は決まってくる。お客が野菜を購入する量はある程度一定で、たくさん野菜を仕入れたからといって、その分消費が伸びるかと言えばそうではない。例えば、安いから本部経由で一般野菜をどんどん仕入れてしまうと、地元野菜の生産者や有機会にとっては迷惑になり、地元企業として立ち行かなくなる」

小川町のヤオコー店舗では、とりわけ地元野菜へのニーズが高いという。町外の他店舗と比較しても、地元野菜コーナーの売り場面積は大きく、売り上げも大きい。そのため、有機野菜の出荷が増えれば、まだまだ売り上げを伸ばすことができると見ている。

(4) 武蔵鶴酒造株式会社⁷⁴

武蔵鶴の創業は、1819年である。前述したとおり、日本酒の需要の伸び悩みから売り上げは落ち込み、2000年代半ば頃になると、蔵人が少なくなり、杜氏の高齢化も進んでいた。

小川町の若い人たちの集まりで武蔵鶴の見学があった際、中山俊和社長（以下、「中山」）が酒造りに興味のある人がいるか聞いたところ、現在有井農園を経営する有井を紹介されたという。有井と会い、小川町で就農するという気持ちを強く持っていたため、2008年からアルバイトで雇った。

その後、有井の紹介で福島有造（以下、「福島」）⁷⁵が働き始めた。無農薬米の使用は、福島が酒造りの中心になりつつあった2012年からである。そのきっかけは、「米づくりからやりませんか」という福島からの提案であった。福島は、研修先であった有機農家から、イセヒカリの種籾を手に入れていた。イセヒカリは、伊勢神宮に祭られている神米として知られており、日本酒との関係性も強いいため、中山もその提案を受け入れた。

イセヒカリは純米吟醸と大吟醸を仕込み、「大吟醸のにごり」「無濾過」「火入れ」「15度」の4種類を商品化している。2014年産は、720ml瓶が4000本ほど完成した。買い取り価格については、生産者と相談して1俵30,000円（玄米）とし、兵庫県の山田錦の特等・1俵28,000円よりも高い。商品は、店舗と福島のインターネットサイトをつうじて販売されている。

小川町にある3軒の酒造のうち、武蔵鶴は晴雲に続いて無農薬米の日本酒を商品化した。その特徴は、晴雲とは違い、有機農業者が水稻の生産だけではなく、蔵人としても働き、商品をつくり、販売していることである。

現在、県外からの杜氏と頭、有機農業者4名、バックアップ2名の計8名が働いている⁷⁶。4

⁷⁴ 2015年3月24日、武蔵鶴酒造・中山俊和社長へのインタビューにもとづいている。

⁷⁵ 武蔵ワイナリー代表・福島有造は、小川町有機農業学校に参加した後、ぶくぶく農園で研修し、2013年に就農した。主な作目は、水稻とブドウである。水稻は武蔵鶴に酒米として出荷、ブドウはワイン用として委託加工し、自ら販売している。小川町の有機農業者のなかでは珍しく、果樹と加工を軸に経営を展開している。また、町内でワイン祭りを開催するなど、精力的にアピールしている。

⁷⁶ 有機農業者は、農閑期にあたる10月初頭から翌年1月頃まで働いている。

名の有機農業者は、出荷者でもある。2012年産米は4名(24俵)、2013年産米は7名(33俵)、2014年産米は5名(24俵)が出荷した。いずれも新規参入者であり、2010年以降に就農した若い世代が中心である。

武蔵鶴では、無農薬米を使用する以前から埼玉県産の米を7割ほど使用しており、中山は小川町産も使用したいと考えていた。ただし、産地指定したとしても購入できず、小川町の生産者と直接取り引きできるようなつながりもなかった。

中山は、「無農薬栽培だからいい米とは限らず、1等米でなければお酒はつくることができない」と常に伝えている。開始当初は2等米が多かったが、現在は全て1等米になった。一般的に、生産者と加工販売の現場の距離は離れているが、武蔵鶴では有井が働き出したことをきっかけに、生産現場とのコミュニケーションが図られ、毎年商品の質が上がっているという。

中山は、次のように述べている。

「酒をつくる人たちも米を作っている農家と膝を突き合わせて話すべきで。そうしないとお互い成長しないだろうと。そうすると結構解決策みたいなものがあるんじゃないかと思いますよね。その関係性が大事なんです」

さらに中山は、武蔵鶴で働いている有機農業者が、無農薬栽培で消費者に直接農産物を届けている姿に感心したという。

「なるほどなと思ったんですよ。農協出荷で終わりではなく、根本で農業で生きようとしている人たちは、農業で暮らしていく手段を持っているんだなと」

このことは、日本酒業界にも共通しており、大量生産ではなく、小規模でも質の高い商品をつくれば、消費者の購買意欲を掻き立ててファンを増やしていくことができると中山は考えるようになった。

「無農薬というよりは米づくりから酒造りを重点に置いてますね。無農薬だけだとインパクトはない。説明するのにいいんですよ。若い人たちが酒造りまでやってるんですよ。じゃあ、こっち買ってこうと。酒造りしている作り手が米づくりをして、そこで無農薬でちゃんとお米をつかってそれをお酒にしてお客様に届けているんですよと」

「私も米づくりの現場見に行きます。ほんとに農薬使ってないのかとか。そういうこともできてるわけですよ。ただ、農協をつうじて米を買っていけばこういうことはできないし、本当に無農薬かどうかはわからないでしょ。自分の目で見て、伝えることができる。責任は俺が負うんだから無農薬で間違いないんだよなと」

地元で若い人たちが「米づくりから酒造りまでやってるんですよ」と伝えると、お客は「そう、じゃあ買って」と共感を持って商品を選んでいくという。

このように、中山は有機農業者と関わっていくなかで、酒造りに対するトータルの意識が変

わっていった。イセヒカリの無農薬米の日本酒は、東京など町外の消費者から支持を受け、店舗販売を伸ばしている。大吟醸はすぐに、純米吟醸は7~8月までに売り切れてしまうという。中山は、有機農業者との展開について、「面白いですよ」と表現している。

「いつも言ってるのは、いい酒をつくるのは基本であって、どう売れるかというのを一緒にやってやらないとダメ。若い力はものすごく必要だし、色々と言い合えるような絡みを持つということですかね。そういう意味では仲間づくりが地酒メーカーの生きる道かなと。店売りが増えてきてるし、間違いなく入店客数、売り上げは上がっている」

さらに、武蔵鶴は杜氏の高齢化にも頭を悩ませていたが、2015年から福島が新しく杜氏を務めることになり、世代交代も実現した。

5. ローカル・フードシステムの展開過程

それでは、事例を比較しながら、LFSの形成と展開について見ていく。

(1) 背景

晴雲は、日本酒の売り上げ低下を背景に、差別化できる商品づくりを目指すなか、時代状況として環境問題などがあり、無農薬米に着目した。わたなべは、遺伝子組み換え作物の勉強会をつうじて食の安全を求める消費者との出会いをきっかけに、経営方針と形態を転換した。武蔵鶴は、雇用した有機農業者からの提案と有機農業者の実践から、自らの経営の見直しや差別化できる商品づくりに取り組んだ。ヤオコーは、有機野菜を求める消費者からの声があり、インショップを設置した。

取り組みの背景は、全てに共通するわけではないが、内部要因と外部要因が働いている。内部要因として、経営の転換や差別化できる商品づくりが出发点にあり、外部要因として食の安全や環境問題など社会的な背景の変化を捉えながら、有機農業者とのつながりを持つようになった。

いずれも大手の企業とは一線を画し、地方の中小企業が独自の経営を模索する状況のなか、新しい展開を求めて、有機農業に接近していることが理解できる。

(2) 形成

晴雲、わたなべ、武蔵鶴は地域の伝統や食文化を守り、育んできた地場加工業である。ただし、地元の生産者と直接つながっていたわけではなかった。有機農業者との接点をきっかけに、地域の農業ないし農業者とつながりを構築するようになっていった。

晴雲は県内産米の割合を増やし、わたなべも地場産大豆と在来品種にこだわる経営に転換するなど、地域の農業との関わりを深め、いずれも再生産可能な価格で買い支えている。

ヤオコーの場合、前述した3社とは違い、生鮮野菜ということもあり、もともと鮮度や食の安全・安心への取り組みのひとつとして、地元野菜の充実化を店舗づくりの中心に掲げている。仕入れについても、市場流通からの一般野菜よりも地元野菜を優先している。有機野菜コーナーの設置は、そのような地域の農業とつながる経営方針の延長線上に位置づけられている。

このように、地域の農業への視点を言い換えれば、経営の基盤に地域の農業を位置づけるということであり、お互いに欠かすことのできない存在となっている。

渡邊は、次のように述べている。

「輸入大豆よりも、フードマイレージが小さく、環境保全につながる地元大豆のほうが価値はある。地元大豆は円高に左右されないが、その代わりに雨が降らないと大豆と農家が心配になってしまう」

(3) 展開

晴雲は、地域の土台に農業があるという認識のもと、有機農業を小川町の地域資源として位置づけ、レストランをオープンさせるなど、有機農業者と協働しながら経営を展開している。わたなべは、素性のわかる豆腐づくりと関連商品の開発を全面に押し出し、売り上げを伸ばしている。使用する大豆は、全て地元生産者との契約栽培である。ヤオコーは、地元野菜のなかでも売り上げに占める有機野菜の割合も多く、新規参入者の増加に伴う出荷力の向上によって、コーナーの設置店舗数を増やしている。武蔵鶴は、町内の若い新規参入者を積極的に雇用し、生産から加工、販売までを一貫した商品づくりを展開するなか、店舗販売を増やしている。

このように、加工・流通業者側は地域の農業との連携をつうじて新たな顧客を獲得し、経営を発展させている。一方で、地域の農業者は加工・流通業者との連携をつうじて新たな販路の獲得だけでなく、新たな消費者層獲得に向けた情報発信にもつなげている。

中山は、次のように述べている。

「米は日本酒に変わるとそこで新たな関わりが生まれるでしょ。だからお酒は地域の活性化の起爆になりえるんですよ。米は米で食べるのではなくて、お酒になって嗜好品に変わって、差し上げたりしてお土産になると、そうすると、俺がつくった米が酒になっているというように変わるだけで、勧め方も違うし、もらったほうもあそこで買ってみようかと」

6. 小括

以上、LFS の展開過程を分析し、「地域資源の複合化」と「経営資源の共有化」をつうじて需要を創出し、相乗的な効果を生み出しながら展開していることを明らかにした。

最後に、LFS の展開要因と有機農業の役割について次の 2 点から検討する。

ひとつは、有機農業の実践と考え方への共感である。わたなべは、金子が実践する提携の理念や考え方にヒントを得て、小売へ転換しただけではなく、「全量買い上げ」「再生産可能な価格」「即金」という提携の原則を守り、持続可能な生産環境を提供している。武蔵鶴は、新規参入者が生産から販売までを行う全体的な取り組みに感心を示し、自身の経営を見直した。

提携は「生産－流通－消費」という社会関係の再構築をつうじて、価値を理解し、共有する消費者とつながることを目指している。このような実践と考え方は、新しい経営のあり方を模索する加工業者にも、大きなヒントを与えた。

もうひとつは、農産物、農産加工品への新たな価値づけである。加工業者の場合、日本酒や豆腐といった伝統的な食文化に国産の原材料の使用だけではなく、地域と地域の農業者との直接的なつながりを商品価値の創造につなげている。

地域とのつながりは、〈食と農〉の距離を縮小する取り組みと言い換えることができる。食の地域内流通は、フードマイレージを削減し、特に生鮮野菜の場合は新鮮さも保障される。また、顔が見えることによって、消費者に正確な情報を提供することができ、安心感も醸成する。これらに加え、わたなべは在来種へのこだわりとその美味しさ、武蔵鶴は若い農業者を商品の価値として見出している。

このような商品の価値は、地域とのつながりによって生み出されている。決して、「有機農業だから」ということではない。それでは、有機農業がどのような点で独自の価値を生産物に付与できるのだろうか。

農薬と化学肥料の不使用を前提に、土づくりを重視する有機農業は、慣行農業とは異なる価値を農産物に付与することができる。つまり、食の安全について信頼性は高く、より環境に配慮した栽培方法といえる。食の志向を見ると、安全で健康的な食事を求める消費者が増えてい

るため、有機農業はそのような消費者のニーズに応えることができる⁷⁷。

さらに注目されるのは、武蔵鶴のように若い農業者に価値を見出していることである。日本の有機農業の特徴は、若い世代の参入にある。農業従事者の高齢化と後継者不足が急速に進むなか、若い農業者ということ自体が価値となり、有機農業との親和性も高いと考えられる。

したがって、有機農業は生産物に対して価値を「上乘せ」ないし「強化」することをつうじて、生産物への信頼を醸成し、新たな需要を掘り起こしていく可能性を示唆している。

⁷⁷ 日本政策金融公庫「2016年度上半期消費者動向調査」によると、食に対して「健康志向」を求めた人が41.7%と4割を超え、「経済性(36.4%)」「簡便化(31.2%)」「安全志向(20.1%)」を上回っているという。今後の食の志向については、「健康志向」が最多で44.6%、続いて「経済性(34.6%)」、「簡便化(27.8%)」「安全(21.0%)」となり、「健康」と「安全」が現在の志向よりも上昇している。また、平成27年度農林水産情報ネットワーク事業全国調査「有機農業を含む環境に配慮した農産物に関する意識・意向調査」によると、「有機(オーガニック)」という言葉から浮かぶイメージについて、「安全・安心」が76.4%で最も多く、次いで「健康によい」が63.4%、「環境にやさしい」が55.0%で上位を占めている。

第9章

ローカル・フードシステムをつくる NPO

1. 本章の課題

本章では、有機農業者とともに活動を展開する生活工房つばさの取り組みに焦点を当て、理事長である高橋優子（以下、「高橋」）のライフストーリーを紐解きながら、活動の特徴を明らかにする。また、下里一区の転換参入者と OKUTA が取り組むこめまめPJを事例として取り上げ、LFSの形成と展開において、生活工房つばさが果たす役割について検討する。

表9-1は、生活工房つばさの主な活動年表である。

表9-1 NPO 法人生活工房つばさ・游の主な活動年表

年	主な動き
1953	愛媛県生まれ
1989	小川町へ移住
1999	小川町環境基本計画策定協議会に委員として参加
2000	生活工房つばさ・游設立、事務局兼代表
2002	NPO法人小川町風土活用センター、事務局兼副代表
2004	三代目清水屋と「びっかり豆腐」を商品化
2007	霜里農場の見学会再開に伴い事務窓口を担当
2008	NPO法人小川町風土活用センター、事務局兼副代表辞任 NPO法人えがおつなげて主催「えがおの学校」1期生
2009	こめまめプロジェクト開始 生活工房つばさ・游、NPO法人化 コミュニティ・レストラン「ベリカフェ」開設 「eco japan cup2009」「市民が創る環境の町元気大賞」奨励賞受賞
2010	USP FARM開始 「埼玉県環境賞」受賞 「第7回オーライ！ニッポン大賞」フレンドシップ賞受賞
2014	OGAWA ORGANIC FES開催

資料：現地調査より筆者作成

2. 高橋優子のライフヒストリー

(1) 小川町への移住

1953年、愛媛県で生まれた高橋は、サラリーマン家庭に育ったが、家の周りには田畑があり、農業は身近な存在であった。結婚をきっかけに東京へ引っ越し、栄養士として大学の付属病院で働いた。そのなかで、予防医学について考えるようになり、食生活へ強い関心を持つようになったという。その後、茨城県水戸市へ引っ越し、役場の紹介で有機農家と提携に取り組んだ。

1989年、「3人子どもがいるので交通事故に合わない環境に住みたかった」という理由から、小川町へ引っ越した。「水戸にいた時は細かく家庭ごみの分別をしていたのに、小川町ではごみの分別がなかったこと」に驚き、当時、ごみ減量推進法策定協議会のメンバーとして、2年間活動した。ただし、高橋が「小川町に引っ越してきてからも、有機農業の存在は知らなかった」と振り返るように、移住当初は生協活動に参加した。

(2) NPO 法人小川町風土活用センターでの活動と経験

高橋が金子や有機農業者と初めて出会ったのは、環境基本計画策定町民協議会であった。まちづくり分科会をきっかけに、高橋は2000年11月に主婦仲間2名と生活工房つばさを立ち上げ、ふうどの副代表兼事務局も担った。

高橋にとって、ふうどでの活動は大きな転機となった。この間、有機農業や自然エネルギーの勉強を重ねるとともに、町内の有機農業者や環境活動に取り組んでいる住民、さらには地域外の個人や組織ともネットワークを構築した。高橋は、このような活動が「農業の生産の部分に関わるきっかけ」になったと振り返っている。

「食は欠かせないもの。農地を持たない、生産に関われない消費者が食をどのように手に入れ、生産に関わることができるのか」という問題意識を常に持っていた高橋は、ふうどの取り組みが消費者であっても、生産者と同じ市民として生産の部分に関わることができる仕組みづくりを心掛けた。

ふうどの活動内容は、農家への環境保全や自然エネルギーに関する情報や技術の普及、食農教育、有機農業の作業体験など多岐に渡るが、とりわけ力を入れていたのが「生ごみ資源化事業」であった。

町民協議会の廃棄物分科会には、有機農業者やバイオガス技術の専門家、団地の住民が参加

し、議論を重ねた。焦点となったのが、可燃ごみの30～40%を占める生ごみであった。そのなかで、団地住民は農業者との交流を、有機農業者は安定的に有機質肥料を得て、地産池消を進めたいと考えていることも明らかになった。

2001年6月からバイオガス実験用プラントの稼働が始まり⁷⁸、町、NPO、地域住民、農業者の協働による生ごみ資源化事業が始まった⁷⁹。

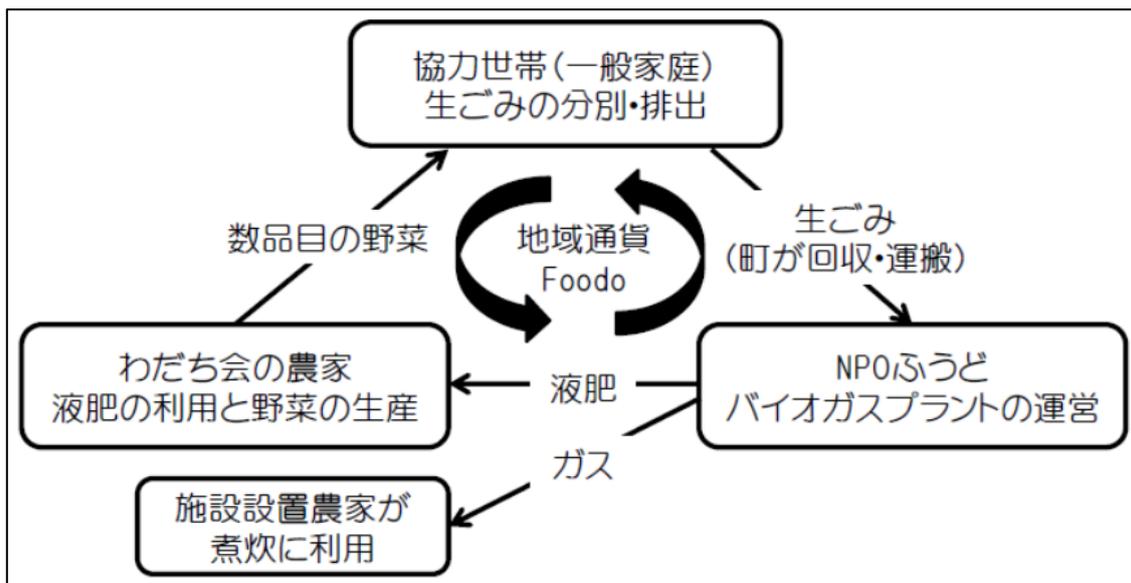


図9-1 生ごみ資源化事業の仕組み

資料：現地調査より筆者作成

注：2001年9月～14世帯，2002年9月～56世帯，2003年4月～100世帯が参加

図9-1を参照しながら、生ごみ資源化事業の仕組みを見ると、町が生ごみの回収と運搬、協力世帯が家庭生ごみの分別と排出、ふうどがプラントへの生ごみ投入と維持と管理、地元の後継者者グループ・わだち会の農業者が液肥を利用し、野菜の生産を担当している。さらには、わだち会が地域通貨として5FOODO（500円相当）を6枚発行し、毎日生ごみ分別をしている家庭一世帯に配布している。それを受け取った家庭は、年2回（8月、11月）開かれる野菜交換会において、地域通貨と有機野菜を交換し、農業者はその地域通貨を町の環境衛生課に渡

⁷⁸ 小川町では、早くからバイオガス技術を取り入れており、1992年から家庭規模でバイオガスプラントの運転が行われてきた。現在、8基のバイオガス装置が稼働している。

⁷⁹ 2003年2月、小川町は地域新エネルギービジョンを策定した。そのなかでは、1,000世帯規模の中型バイオガスプラントを2つの団地と中心部、それ以外の人口の少ない農村地帯には200～300世帯規模の小型プラントを分散させて8カ所に設置し、町内の家庭から排出される生ごみをほぼ全て活用する方法が検討されている。

して相当の円を受け取ることができる⁸⁰。

このように、生ごみは地域通貨をつうじて、「台所—プラント—農地—台所」と姿を変えながら循環し、地産地消によって〈食と農〉をつなぐだけでなく、団地住民と農業者が交流する機会もつくり出している。

高橋もまた、団地のあるみどりが丘地区に暮らす住民であり、「小川町に住んでいる人が食べものを満たす仕組みを作りたい」という思いから、「生ごみ資源化事業では、市民が生ごみを出すことで、野菜を手に入れ、生産の仕組みに入ることができる取り組みを目指した」のである。

3. NPO 法人生活工房つばさ・游の活動

(1) 概要

続いて、表 9-2 を参照しながら、生活工房つばさの活動について見ていく。

表 9-2 生活工房つばさの主な活動内容

	項目	内容
1	情報発信	ミニコミ誌「小川町まっぷ」(年4回)、メールマガジン「小川町まっぷ」(日刊)
2	霜里農場見学会	霜里農場見学、金子美登講演、事例紹介
3	農商工連携	ぴっかり豆腐(三代目清水屋)、こめまめプロジェクト(株式会社OKUTA)、USP FARM(有限会社US.PEACE)、OGAWA ORGANIC FES
4	コミュニティ・レストランの企画・運営	規格外有機農産物の有効活用、日替わりシェフ
5	和紙の普及	「30世紀につながる小川町づくり委員会」の設立、七夕プロジェクト、手漉き和紙体験講座の実施、和紙の原料となる楮の栽培
6	人材育成	「30世紀につながる町づくり塾」の主催、インターンの受け入れ
7	グリーン・ツーリズム	視察・見学の受け入れと企画

資料：現地調査より筆者作成

⁸⁰ 焼却による生ごみ処理は 32 円/kg かかるが、バイオガスプラントで資源化すると 12 円/kg に節約される。この差額 20 円が地域通貨の原資となる。

2000年11月、生活工房つばさは主婦3名の任意団体として発足し、2009年8月にNPO法人格を取得した。理事長は、設立当初から活動の中心を担う高橋である。その目的は、①有機農業と新規就農者を支援すること、②和紙を始めとする伝統文化を発掘して未来へつなげること、③女性の視点で暮らしを創っていくことである。

1996年、高橋は子どもが小学校に上がるのをきっかけに購入したが、「引っ越した先の情報が全然手に入らなかった」という。愛媛で暮らしていたときは、タウン誌から地域の情報を得ていたため、生活工房つばさの活動は生活に関する様々な取り組みを取材し、情報を発信する「小川町まっぷ」の発行から始まった。現在は、メールマガジンをつうじて、「食」「農」「環境」「暮らし」に関するイベント情報などをほぼ毎日発信している。

その後、活動の幅は広がり、加工品の開発や販路開拓を行う農商工連携、霜里農場の見学会窓口、「有機農業を基盤とした人づくり、町づくり」というテーマで交流と学びの場を提供するグリーン・ツーリズムの企画・運営、環境教育、環境保全、小川町の伝統産業である手漉き和紙の支援と普及、コミュニティ・レストラン「べりカフェ」の運営、地域づくりを担う人材育成など、多岐に渡っている。

生活工房つばさの取り組みは、ふうどを活動の軸に置いていた第1期とNPO法人化して以降の第2期に分けることができる。とりわけ、NPO法人化以降の取り組みは大きく発展している。それには、次のような背景がある。

ふうどで実証実験用簡易型プラントから新しいプラントの建設にとりかかった際、「市民発の公共」「市民が創る公共」というコンセプトを掲げ、高橋が中心となって「市民出資ファンド」を立ち上げた。

「自分たちが出したお金が自分たちの幸せにつながる」という理念のもと、高橋は市民が生産に関わる新たな仕組みづくりに着手したが、「それをうまくマネジメントすることができなかった」反省から、ふうどの事務局を降り、2008年5月には副代表からも退いた。その後、高橋はこれまでの自身の活動を見直し、専門性を高めるため、山梨県北杜市を拠点に活動を展開するNPO法人えがおつなげてが開講したえがおの学校の1期生となり、2008年8月から2年間受講した。

高橋が「自分たちの地域が持っている資源を分析し、マネジメントする力を身につけた」と振り返るように、2009年9月に生活工房つばさをNPO法人化し、さらにこの学びを活動に反映させていった。その成果として、こめまめPJを仕掛け、2009年11月からべりカフェを開設したのである。

昭和30年代の生まれである高橋は、自身の地域づくり観について次のように述べている。

「映画にあった『ALWAYS 3丁目の夕日』のような時代だった。私はこの時期の記憶が鮮明

に残っている。人が励まし合って生きていく。モノがない時代にみなぎ助け合って生きていく。これを小川町でできないか（中略）お互いの力を持ち寄って1+1が2ではなく、3になるような町づくり。それぞれが存在しなければならない町づくりを目指している」

つまり、多様な主体が関わり合い、地域住民と都市住民との間で相互に交流を図るなかから、地域づくりを進めていくという展望を持っている。

（2）有機農業者との協働事業

有機農業の支援と地産地消の推進は、高橋が「持続可能な社会には有機農業が必要」と述べるように、生活工房つばさの活動の中核に位置付けられている。

高橋は、工業と経済偏重の社会に対して深く疑問を持っていた。

「時代は高度経済成長で工業重視の時代になっていった。お金、学歴、競争社会。本当にこの変化を肌身で感じていた。これが疑問だった」

こうした思いと有機農業との関わりのなかから、「持続可能な社会の実現には、有機農業が必要。農家や農産物の言葉を伝え、それをつないでいくことができないだろうか」という考えを生活工房つばさの活動に反映させていった。

有機農業者との協働事業は多岐に渡るが、主には「霜里農場の見学会窓口」「農商工連携」「ベリカフェ」「OGAWA ORGANIC FES」に分けられる。

生活工房つばさは、金子からの依頼で霜里農場の見学会の事務局を引き受けている。参加費は、講師代や資料代、会場代などの経費込みで、一人あたり2,500円である。内容は、①霜里農場のこれまでの歩み、②地場加工業者やOKUTA、下里一区の安藤などゲストを招いた事例紹介、③農場見学となっている。

農商工連携の取り組みは、2004年に下里有機グループや機械化組合が生産する青山在来を使用した「ぴっかり豆腐」を商品化した。これは、売り上げが落ち込んできた三代目清水屋が高橋に相談し、実現した。その後、2009年からOKUTAとこめまめPJ、2010年から有限会社US・PEACEと「USP FARM⁸¹」など、次々と事業を展開していった。

そのなかでも、LFSを形成するベリカフェとOGAWA ORGANIC FESについて概要を見て

⁸¹ IT会社である（有）ユニバーサル・シェル・プログラミング研究所（通称：USP研究所）のコミュニティ活動を展開する（有）US.PEACEと連携し、「US.Peace FARM」を企画、運営している。US.Peace FARMでは、新規参入者による指導のもと稲作を体験する「農業体験会」、都内の一流シェフが料理を提供する「食事会（年3～4回）」、新規参入者の野菜ボックスを定期購入する「おいしいお野菜届け隊（月2回）」などに取り組んでいる。

いく。

1) コミュニティ・レストラン「ベリカフェ」

2009年11月、生活工房つばさは小川町駅前にベリカフェを開設した。ベリカフェは「小川の有機野菜が主役」をコンセプトに、「ベリ」はおしゃべりの「べり」で、食を通して地域住民が集える場という意味が込められている。これがコミュニティ・レストランと称する所以である。

高橋は、有機農業の認知度向上と普及を目的に、「安全」「美味しい」「健康」などから、有機農業への関心が高まっている社会的背景を受け、廃棄されてしまう規格外有機農産物を地域資源として捉え、有効活用を考えた。規格外農産物のデメリットは、「形が不揃い」「量が不安定」「手間がかかる」などが挙げられるが、レストランにおける加工用であれば、それは大きな問題とはならない。

また、ベリカフェは、レストラン運営のリスクを分散する目的に、日替わりシェフ方式を使用した。さらに、有機農業者も運営に携わることで食材が安価で安定的に入手でき、手ごろな値段で料理を提供でき、1週間全て日替わりのため、様々なメニューを楽しむことができることなどを強みとして分析した。

霜里農場は食材提供だけではなく、月曜日の料理担当としても参加し、そのほかは町内および周辺地域の住民、町内の飲食店や元々レストランを運営していたシェフなどである。食材は調味料にもこだわり、生活クラブ生協の商品を使用するなど、安心・安全なメニューを提供している。

店内では有機野菜、醤油やジュースなど加工品も販売し、有機農業や環境活動、暮らしの情報だけではなく、小川町の観光ガイドなど、積極的に情報発信している。また、定期的に映画上映会やコンサート、子ども食堂を実施するなど、食をとおして地域と有機農業、人と人をつなぐコミュニティスペースとしての役割を果たしている。

2) OGAWA ORGANIC FES

近年、生活工房つばさが力を入れている取り組みのひとつに、2014年から年1回のペースで開催しているOGAWA ORGANIC FES（以下、「フェス」）がある。

資源とエネルギーを際限なく浪費し、環境を破壊する社会ではなく、環境と共生する持続可能な社会を目指し、小川町の「豊かな社会モデル」を国内はもとより世界へ発信し、広げたいという想いで開催されている。

フェスは、このような趣旨に賛同する個人や法人など実行委員会形式で運営されており、有機農業者はもちろん、NPO、町民、商工会、さらに大学生やアーティスト、企業など、町外出身者でこれまで小川町に何らかの形で関わっている人たちがボランティアで実行委員会を組織している。高橋は、共同代表として全体を統括し、事務局も担っている。

実行委員会は、フェスの目的として以下の7項目を挙げている。

- ①小川町の有機農家さん達が1年に1回、会って、お互いの顔を知り交流しましょう
- ②有機農業に取り組む生産者を掘り起す
- ③新規就農有機農家支援として販路開拓（⇒マッチング事業）
- ④収穫の喜び（野菜や有機加工品など）をみんな（農家と地域・都市住民）で分かち合おう
- ⑤有機農家と安全な農産物を求める消費者・実需者の出会う場を作る
- ⑥有機農業の持つ多面的機能や価値観（自然とのつきあいかた、暮らし方、食べ方など）を広めるとともにオーガニックに関心を持つ人を増やす
- ⑦「持続可能な社会モデルを創造」を共通理念とするプラットフォームの構築

2014年11月、第1回のフェスを下里一区にある農村センターで開催し、約1,000名が来場した。翌年の第2回は、道の駅がある伝統工芸会館前広場に会場を移し、出店ブースも増やした。当日はあいにくの雨模様だったが、約2,000人の来場者があった。

フェスの内容は、オーガニック・マルシェ、オーガニック・フードコート、プロの歌手を招いた音楽祭、環境展示ブースなどで構成されている。有機農業者もブースを出店し、野菜などの販売を行った。とりわけ、若い有機農業者の参加が目立っていた。

4. こめまめプロジェクトの展開

ここからは、下里一区における水稻栽培の転換参入を支えたこめまめ PJ を事例として取り上げ、LFS の形成と展開において生活工房つばさが果たす役割について分析していく。

(1) 株式会社 OKUTA の概要⁸²

OKUTA は、さいたま市に本社を置く 1992 年創業の一戸建て、マンションのリフォーム専門会社である。社員数は 230 名、年間売り上げは約 52 億 4,000 万円にのぼる（ともに 2013 年時点）。創業時の 3 億 4,000 万円と比べて、およそ 17 倍も売り上げを伸ばしている。

山本拓己社長（以下、「山本」）は、大学で土木学科を専攻した。大学ではサークルで音楽に打ち込み、卒業後はミュージシャンとして音楽業界に入った。バブル全盛期、音楽業界でも次々とテクノロジーにイノベーションが起こった。このような時代になると、「コンピューターに強い人間と競争したとしても勝てる見込みがない」と考えた山本は、音楽の仕事を辞め、畑違いの高層ビルの建築現場に入った。職人としての技術はないが、これまでプロデュース業をやってきた経験もあり、現場の人を束ね、指揮監督することには長けていた。

開発を凍結する政策を打ち出した青島幸男東京都知事（当時）により、「高層ビルが次々と建っていく時代ではなくなった」と感じた山本は、もともと建築学科志望だったこともあり、一戸建て住宅の仕事に就こうと考えた。

山本は、37 歳のときに一戸建ての家を購入した。何千万円も借金をして家を購入したが、その後、かゆいところに手が届く、細やかな対応を全然してもらえなかったという。このような経験から、住宅リフォームのニーズがこれから出てくるだろうと感じ、創業当初の 1995 年に OKUTA に入社した。

当時は、住宅ハウスメーカーのメンテナンス部門としてリフォームがあったが、リフォームの専門会社はなく、リフォーム業界の需給バランスは圧倒的に供給が追い付いていない状況であった。高度経済成長以降は地場の工務店も少なくなり、また住宅ハウスメーカーのメンテナンス部門も、新築の販売に比べると主流ではなかった。その後、1990 年代に次々と様々な企業がリフォーム市場に参入し、2000 年代に入ると、リフォーム市場は飽和状態となり、需給バランスは完全に逆転した。

⁸² 2014 年 11 月 4 日、OKUTA・山本拓己社長へのインタビューにもとづいている。

後発の住宅リフォーム会社や上場企業のリフォーム部門が急成長を遂げたため、OKUTA も新たな経営戦略が求められていた。

また、2001年に会長が交通事故に遭い、同乗していたオーストラリアのプロサーファーが亡くなった。サーフィンは海という自然に深く関わっており、会長は環境問題の書籍を読むなか、レスター・ブラウンの「エコ・エコノミー」という考え方と出会い、これからはその両者が共存できるビジネスが必要ではないかと考えるようになったという。

これまでは、新建材を使用して、売上を伸ばしていくという方針だったが、2002年から地球環境の原則を尊重しようという会社のミッションステートメントのもと、自然素材を使用したサステナブルな住環境の提案へと転換を図った。2000年代前半、当時のライフスタイルに関する調査のなかで、「ロハス」が注目され、日本にも紹介されるようになった。山本は、健康や環境に配慮したライフスタイルを志向する人々が増加し、ロハス層がひとつのマーケットとして拡大していこうと展望した。

当時、住宅リフォームの優先順位は低く、転換当初はそのような市場をつくっていくことに苦労したが、自然素材の無添加リフォームの商品を開発し、デザインしていくと、ミッションステートメントに共感する社員と顧客が集まり、2003年にロハスを全面的に掲げて経営を展開するようになった。

このような経営方針のなか、山本は持続可能な日本の暮らしを再発見するエコツアーを顧客と一緒に企画し、岩手県葛巻町や山梨県北杜市を訪ねた。そのようななか、山本は知り合いをつうじて、金子と生活工房つばさのことを知り、霜里農場への見学の誘いを受けた。社員を連れて見学会に参加すると、「地元こんなところがあったなんて、まさに“目から鱗が落ちた”感じだった」という。

OKUTA は、サステナブルな社会に向けた取り組みや勉強をしている。その考え方と有機農業の考え方が近く、30人ぐらいの社員であれば、下里一区の転換参加者がつくった有機米を全量買い上げの賛同を得られるだろうと即決し、有機米の買い支えを社員に提案した。2009年1月に有機米の全量買い上げが決まり、高橋と一緒に仕組みづくりを行い、同年3月にこめまめPJが始まった。

取り組みの目的は、①OKUTA社員の「食」を守ること、②地域環境を保全・創造すること、③農家と企業が手を携えながら、持続可能な社会をつくっていくことである。

企業としての方針のなかでは、有機米の社員調達率として2015年までに50%、2020年までに80%にする目標を掲げている。その背景には、食料難への危機意識がある。

山本は、次のように述べている。

「日本が今の円高のまま世界中から食糧を買いあされるわけがない。事業を継続するとい

うことは社員の食べ物もちやんと主食は調達しておかなければならない。もうすぐ現金にも価値がなくなって、食べものが調達できない状況になると思っている。主食は会社の戦略としてしっかりと確保していく。副菜は自分でつくればいいんです。お金で食べものを飼い続けることが、これからの人口増加のなかで果たしてできるのかどうか。ピークオイルも含めて。いち早く、地元の農家さんと関係をつくり、会社が持続していくことがその安心な食料を確保していくことを先んじて取り組んでいこうと。これは会社の事業戦略としてあるんです」

(2) 仕組みづくり

それでは、ここからこめまめ PJ を事例として取り上げ、有機農業を地域に広げていくなかで、生活工房つばさが果たす役割について検討していく。

まずは、図 9-2 を参照しながらこめまめ PJ の仕組みと関係主体の役割について見ていく。

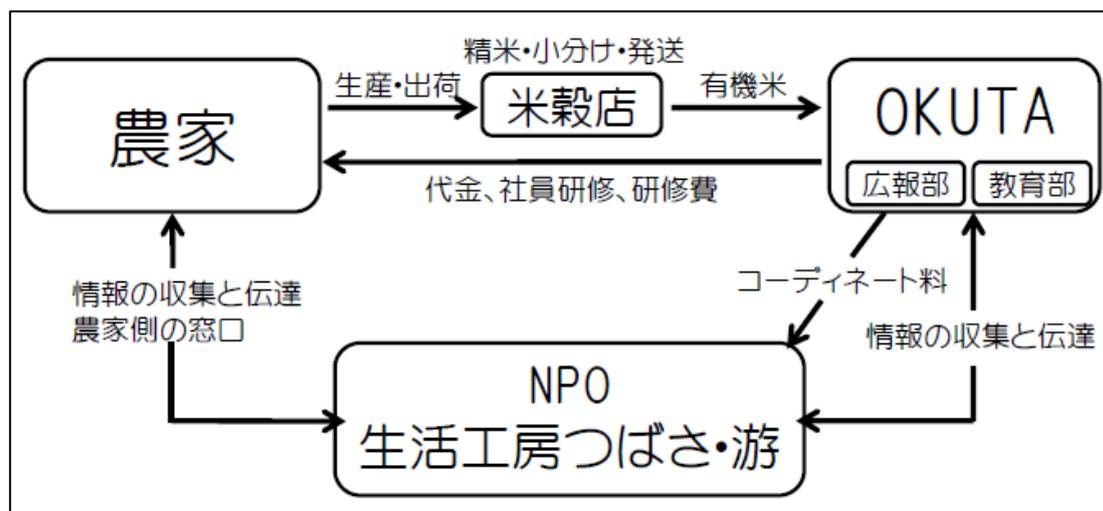


図 9-2 こめまめプロジェクトの仕組み

資料：現地調査より作成

1) 販路の仕組み

こめまめ PJ の大きな柱は、販路の構築である。農家は安定的な販路の確保によって有機農業を継続することができ、OKUTA もそれをつうじて安全な食べものを手に入れることができる。

買い取り価格は 1kg : 400 円 (1 俵 : 24,000 円), 社員への販売は 5kg を基本単位とし, その価格は精米代や袋代, 送料込で 2600 円に設定した。社員は玄米と白米を選択でき, 毎月 17 日に直接各家庭に配送される。

購入量および配送頻度は, 世帯構成に合わせてアレンジできる。例えば, 一人世帯であれば, 購入量は隔月 5kg, 子どもがいる世帯であれば, 毎月 10kg といった形である。現在, 最も多く購入している社員は夫婦と子どもがいる 3 人世帯で毎月 10kg だという。

表 9-3 のように出荷量は増加している。購入者数は初年度の 2008 年産米は約 50 名であったが, 2013 年産米は約 70 名に増加した。購入者数は流動的である。開始当初から購入しているコアの社員はもちろんいるが, 社員の出入りもあれば, その年は購入を止めたとしても, 翌年再開する社員もいる。

購入する社員は固定していない。購入を自動継続にしてしまうと, 社員の間にこめまめ PJ が広がらないからである。社員に関心を持たせるために先着順として機会を均等に与えている。

購入はあくまで社員が優先だが, 余剰が生じた場合は OKUTA の顧客や一緒に仕事をしている職人にも対象を広げている。2013 年産米は収穫量が多かったため, 購入者 70 名のうち社員が約 60 人, その他が関係者であった。

表 9-3 株式会社 OKUTA への出荷量と参加農家数の推移

年	2008年 産米	2009年 産米	2010年 産米	2011年 産米	2012年 産米	2013年 産米
出荷量	1,800kg	3,150kg	4,435kg	3,880kg	4,920kg	7,560kg
参加農家数	3	5	5	6	6	6

資料：生活工房つばさ提供資料より筆者作成

注：ブロックローテーションの関係で作付できない農家がいるため, 参加農家が毎年出荷できるとは限らない。

こめまめ PJ は, 「全量買い上げ」「前払い」「再生産可能な価格」を原則としている。稲刈りが終わり, 自給や縁故分などを除いた OKUTA への出荷量が最終的に確定すると, 11 月上旬に 1 年分の代金が農家に支払われる。

OKUTA は, こめまめ PJ を「給料の一部をお米で支払っている」とプロモーションしている。一括で支払う際の代金は一時的に会社が立て替え, その後, 社員が給料のなかから分割で支払っていく。給料明細には, 「お米代」と書かれ, 天引きされる。

このような仕組みにすることによって、代金の回収が確実にスムーズに進む。社員以外の顧客や職人だと代金回収の手間が余計にかかってしまうが、社員が対象であれば、代金回収という最も神経を要する手間が省ける。これも企業という組織のメリットを十分に活かした工夫である。

2) 交流の仕組み

こめまめPJのもうひとつの柱が、農家と社員の交流である。OKUTAのこめまめPJ担当者と高橋が、「一度は生産現場との接点をつくったほうがいいのではないか」と話し合い、2011年度から希望者を募って農業体験を企画した。OKUTAの会長や社長も家族を連れて参加し、大人も子どもも一緒になって裸足で田んぼに入って大変好評だったという。

2013年度からは、この農業体験を社員研修として教育カリキュラムの事業に位置づけた。この研修には専用の水田が用意され、「田植え」「草とり」「稲刈り」「脱穀・収穫祭」という4回のプログラムを組んでいる。

これは単なる体験ではなく、有機農業の現場をつうじて農業や食料、環境への理解を深め、さらにはOKUTAの企業としてのビジョンや考え方について学ぶ「社員教育」である。社員は入社すると、必ず一度はこの研修を受けるため、毎年交代で現場に足を運んでいる。

2014年度は、より教育に重きを置き、プログラムおよび実施体制を強化した。これまでは午前に作業を行うだけだったが、4回ともその日の作業内容に合わせた座学を入れて終日行うことにした。例えば、草取りの日であれば、午前に田んぼの雑草について学ぶ座学、午後は田んぼに移動して実践する。いずれの講師も提携農家である。

また、当初は高橋と農家の2名ほどで対応していたが、それだけでは手が回らなかった。OKUTAは、企業の一事業としてこの農業体験を社員研修に位置づけたことから、体制を整えるよう依頼した。2014年度からは、1日のプログラムに6名の農家がスタッフとして対応した。OKUTAは研修費の予算を組み、農家に日当を支払っている。

このように、社員研修として交流事業に取り組み、企業の教育カリキュラムのひとつに組み込むことによって、持続的に継承していく仕組みと体制を整えた。

3) 関係主体の役割

次に、このような仕組みづくりにおける各主体が担う役割について見ていく。

OKUTA 側の窓口は広報部が担当しており、主な仕事は購入希望者の取りまとめと配分である。

毎年、夏が過ぎた頃にだいたいの収穫量が確定するため、担当者はそれをもとに購入できる社員数の見積を立て、担当者は全社員に申込用紙をメールで送信する。希望する社員は、10月から翌年9月までの購入量や購入頻度を提出する。その後、社員の希望を受けた担当者が需給バランスを調整し、年間のスケジュールが決まる。

交流事業は当初、広報部の担当であったが、社員研修として位置づけた現在は教育部が担当し、広報部も協力している。社員研修については、研修参加者の取りまとめや研修内容の確定、当日の段取りなどが主な仕事である。

また、社員の給料からお米代を天引きし、代金回収をスムーズに進めたり、交流を教育事業の一環として位置づけるなど企業ならではの仕組みも随所に見られる。

生活工房つばさは、農家側の窓口として OKUTA との間をつなぐ役割を担っている。前述のように、収穫量の取りまとめ、出荷・配送の段取り、農家同士の勉強会の企画、また社員研修時は受け入れ体制の整備だけでなく、当日の段取りなどを農家や OKUTA の担当者と一緒に行っている。

出荷する農家は、組合やグループをつくっているわけではない。生活工房つばさは、農家の意見を取りまとめて OKUTA 側に伝え、OKUTA の担当者とともにこめまめ PJ の仕組みをつくり、運営にあたっている。言うなれば、農家をまとめる事務局機能を担っている。

農家は生産だけではなく、米の保管や品質管理、米屋への配送など一連の作業に加え、社員研修の受け入れとその講師を担当している。

5. こめまめプロジェクトの定着過程における NPO が果たす役割

以上、こめまめ PJ に至る背景、仕組み、現状を整理した。これらを踏まえ、こめまめ PJ の成立から定着へのプロセスに着目しながら、生活工房つばさが果たした役割について検討していく。

(1) 農家と企業のマッチング

まずは、農家と企業のマッチングである。こめまめ PJ は、2009 年 1 月に山本と社員が霜里農場の見学会へ参加したことをきっかけに始まった。

山本は、生活工房つばさの顧問から「埼玉県にすごい人がいる」と聞き、農場見学の誘いを受け、「地元こんなところがあったなんて、まさに“目から鱗が落ちた”感じだった」という。

見学会終了後、金子や高橋らとともにお茶飲み話をしているなかで、金子が「地元の農家が生産した有機米 1.8t の販売先が見つからずに困っている」と話し、山本はその場で全量買い上げを即決した。

山本は当時、有機農業と慣行農業の違いすらもわからず、意識して米を食べたことがなかったことから、まずは有機米を食べてみたいという気持ちがあった。

OKUTA は 1992 年に設立されたリフォームを行う建設会社である。2002 年からは環境と共生し、自然素材の活用を優先的に進めていく経営方針へと転換したこともあり、山本はこの方針と有機農業の実践、考え方に親和性を覚えたという。その場で 30 人くらいいれば全量購入することができるかと計算し、「それくらい的人数であれば、賛同する社員を確保できるだろう」と直感的に思った。

NPO は自治会などの「地縁型コミュニティ」とは違い、その理念や活動に共感すれば地域を限定せず、誰でも会員になることができるオープンな「テーマ型コミュニティ」である。さらには、会員だけでなく、多様な個人や団体とも幅広いネットワークを構築しながら、活動を展開している点に特徴がある。

生活工房つばさも同様である。活動拠点は小川町であるが、会員は町外にも広がっている。OKUTA を紹介した顧問も町外に在住し、都市と農村をつなぐコーディネーターとして活動している。そのような会員同士のネットワークだけではなく、持続可能な社会の構築に向けて活動に取り組んでいる個人や団体とも分野横断的に全国的なネットワークを構築している。

生活工房つばさは、地域内外に広がる豊富なネットワークをつうじて、有機農業に取り組む

農家と、環境との共生を経営方針に位置づける OKUTA をマッチングすることができた。

(2) 協働による仕組みづくり

マッチング後の課題は、持続的に運営していく「仕組みづくり」である。金子氏らの取り組みによってすでに仕組みができていた大豆や小麦と違い、水稻は共同出荷できる体制はなく、農家と OKUTA が一から仕組みをつくらなければならなかった。

ただし、農家と OKUTA はこれまで面識がないばかりか、農産物の直接売買の経験もなく、価格の設定や宅配、支払いの方法など課題が山積していた。ましてや、提携の相手は企業である。

そのため、そのような両者に仕組みづくりを全て任せてしまうのではなく、生活工房つばさが間に入り、協働することによって仕組みづくりを進めた。

例えば、買い取り価格を決める際は、両者による話し合いの場をセッティングし、山本は安藤氏と価格の交渉をした。山本氏が「いくらで買い取れば有機農業を継続できるか」と聞いたところ、安藤が「1kg で 400 円は欲しい」と答え、その価格を採用した。

販売価格 2,600 円は、米の直接発送にかかる経費計算などしたことない両者に代わって高橋氏が精米代や袋代、送料などを調べて設定した。

交流も同様である。現在は社員研修という形で教育カリキュラムの事業としているが、その中身についてはこれまで農業体験のプログラムを多く手掛けてきた高橋がアイデアとノウハウを提供している。

また、後述するとおり、こめまめ PJ のなかで生じたトラブルに対し、高橋が速やかに対応し、仕組みの改善と更新を行っている。

生活工房つばさは、地域資源の発掘やその分析を行い、これまでもさまざまなプロジェクトの仕組みづくりに取り組んできた実績がある。現在もこめまめ PJ 以外にいくつものプロジェクトを同時に取り組んでいる。高橋自身、同じ分野で活動する NPO や地域づくりの先進地に出かけ、自らのスキルを磨き、地域資源のマネジメントと事業展開の勉強に励んでいる。こめまめ PJ においても、生活工房つばさはこれまでの経験や学び、蓄積してきたノウハウを提供している。

(3) 関係性づくり

高橋が「公的な認証よりも農家さんの顔が見える認証や信頼感で地域をつなぎたい」と述べているように、生活工房つばさはお互いの顔と顔が見える「関係性」を重視する姿勢のもと、仕組みづくりを支援している。

こめまめPJでは、これまで様々な課題をクリアしてきたが、そのようなプロセスにおいて、農家とOKUTAはどのように関係性を構築してきたのだろうか。

提携はお互いの距離が近い分だけ、感情をダイレクトに伝えることができる。これは良い面でもあるが、時に対立や相互不信に陥ってしまうこともある。その際、お互いの立場や置かれている状況などへの理解が求められるが、そのプロセスに困難が付きまとうことは容易に想像ができる。

こめまめPJでも、そのような困難のもと生じた問題をひとつひとつ解消しながら、仕組みづくりが進められた。

いずれの農家もこめまめPJが始まる前までは農協に出荷し、消費者に直接販売したことがなかった。そのため、精米や保管、宅配方法などで問題が生じた。

こめまめPJが始まって2ヵ月経ったときのことである。社員から「先月と今月の米の色と臭いが違う。古米ではないか」というクレームがあげられた。開始当初は各農家で精米や袋詰め作業まで行い、安藤の自宅に集荷していた。精米の度合は農家ごと違う。そのため、ばらつきが出ていたのである。その際、社員が農家に直接電話をしたが、農家も引かず、言い合いになってしまったという。

山本は、このような状況が続いて他でも同様の問題が生じてしまうと、こめまめPJ自体終了しかねないと思い、高橋氏に農家との間に入って仲介をするよう依頼した。高橋は対応にあたり、2009年5月の発送分からは町内の米穀店に集荷、精米、袋詰め、発送を依頼して一元化することにした。

ある時は、米の保管についてトラブルが起こった。社員は夏場の暑い時期にもかかわらず、配達された米袋をそのまま玄関先に置いていた。そのため、いざ食べようと袋を開けるとコクゾウムシがわき、これがクレームとしてあげられた。

OKUTAは米袋に貼付する保管方法を記したシールをつくり、農家側も各自行っていた保管を機械化組合の大豆用保冷庫を借りることにし、品質の管理を徹底した。このような保管方法だけではなく、OKUTA側からの依頼もあり、高橋は勉強会を定期的に開催するなど生産と品

質の向上にも努めた⁸³。

また、価格が高いと言っていた社員もいたが、交流と体験をつうじて「高いって感じなくなつたんだよ」「安心と思えるようになった」という感想が聞かれたという。交流事業の充実は相互理解を深め、安定的かつ持続的な販路の構築に貢献している。

なぜ、このようなコンフリクトが生じたのか。農家はこれまでエンドユーザーである消費者と接したことがなく、商品として販売するという視点を持っていなかった。他方、社員も一消費者であることから、農業や食べものについて学ぶ機会はほとんどなく、理解も及んでいなかった。

つまり、農家と企業との間で「コミュニケーションギャップ」が生じていたのである。高橋氏はそれが原因で再びコンフリクトが生じ、それが大きくなる前に両者の良き相談相手となり、個々にバラバラであった農家をまとめ、意見を聞きながら生産から流通、販売をつなぐことができるように仕組みを更新していった。

高橋は、次のように述べている。

「農作業に忙しい農家の言葉をきちんと正確に伝える人、消費者の思いやニーズをきちんと正確に伝える人、その両方の言葉を翻訳して正確に双方に伝えることが出来る人が必要」

6. 小括

本章では、生活工房つばさの取り組みを取り上げ、LFSの事例としてこめまめPJを分析し、生活工房つばさが果たす役割について検討した。

こめまめPJは5年が経過し、買い取り方法や価格設定、発送方法など「販路の仕組みづくり」と顔と顔が見える「交流の仕組みづくり」を両輪に定着の段階に入っている。現在、こめまめPJは水田と山と川をつなぐ取り組みへと進展し、里山の保全や沢の清掃など活動の幅を広げている。里山保全活動のなかで、年1回行う間伐作業は農業体験プログラム同様、新入社員の必須研修として位置づけられている。

生活工房つばさの役割を見ると、生産と消費の現場をつなぐ「コーディネーター」として、農家と企業をマッチングする「結節」機能、それを販路と交流の仕組みづくりにつなげる「調

⁸³ 高橋は在村農業者が有機農業を学び、同質的な経験を共有する場の必要性を感じ、元霜里農場の研修生で退職後にひとりで有機稲作に取り組む農業者を講師に招き、2012年2月から隔月で勉強会を開催した。これを機に抑草対策に取り組むなど技術に変化が見られるようになった。

整」機能，両者の良き相談相手として関係性づくりをサポートする「緩衝」機能を担っていることを明らかにした。

一連の仕組みづくりで注目されるのは，段階的に進められている点である。これも高橋が意識していることだが，農家や OKUTA に 1 年目から全てを要求するのではなく，双方の様子を見ながらそのペースに合わせて調整し，なおかつこめまめ PJ 全体を俯瞰しつつ，ひとつひとつ計画的に仕組みづくりが行われている。つまり，コーディネーターとは，社会の動向を読み取り，豊富なネットワークと情報を持つ「時代性」，豊富な情報と経験にもとづく「専門性」という性格を兼ね備え，総合的な視点に立った「企画調整役」である。

こめまめ PJ では，コーディネーターとして独自の役割を担う生活工房つばさとの役割分担にもとづく協働によって生産者は新たな消費者層へのアプローチが可能となり，販路を確保するだけでなく，交流事業とともに持続的な仕組みづくりへとつなげることができた。

高橋は，次のように述べている。

「生産者と消費者が離れている。それをつなぐ仕組みができないか。夏は朝から晩まで働いている。農家には時間がない。忙しい農家に代わって販路をつくる。そうすることで，お金がまわっていく仕組みをつくらなければ，有機農業は普及しない」

「農地という生産手段を持たない消費者がどうやって生産に関わることができるのか」という高橋の問題意識が，生活工房つばさのコーディネーターとしての活動に反映されているといえる。

このようなコーディネーターとの役割分担による消費者へのアプローチと仕組みづくりは，これからの提携のあり方を考えていく上で示唆に富む。コーディネーターは NPO だけではなく，行政や JA など担うことができ，今後，多様な主体を巻き込んだ有機農業の広がりが望まれる。

第10章

総括

本研究では、①地域における有機農業の展開過程、②有機農業の担い手の形成と展開、③有機農産物の流通の形成と展開という課題として設定した。

これらの課題に対応するため、第2章では小川町における有機農業の展開を「胎動期」「成立期」「展開期」「充実期」と時期区分しながら整理し、第3章では有機農業の起点をつくった霜里農場の実践について、第4章と第5章では生産グループを中心とする第二・第三世代の有機農業者の実践について、第6章と第7章では下里一区という集落ぐるみの転換参入の展開について、第8章と第9章では多様な主体が関わるLFSの取り組みについて、それぞれ事例をもとに、実証的に分析を進めてきた。

以下では、これまでの分析結果を踏まえ、3つの検討課題に即して議論を総括する。

1. 有機農業の段階的な展開

まず、地域における有機農業の展開過程についてである。小川町の有機農業は、霜里農場の金子による個人的な取り組みから始まった。金子はむらのなかで、一農家としてのつきあい関係を維持するとともに、農業経営の展開と信用力の形成をつうじて、地道な実践を積み重ねていた。

その結果、霜里農場による研修生の受け入れをきっかけに、新規参入者による有機農業の取り組みが先発的に広がり、その後、金子も耕作する下里一区の水田において、集落ぐるみの転換参入が展開した。つまり、小川町では霜里農場を起点に、段階的に有機農業の広がりが形成された。

小川町の場合、先駆者である金子の姿勢、すなわち「研修生の受け入れと新規就農支援」「むら社会との対立的構造回避」「正統性の醸成」が有機農業の展開過程を規定する要因として働いていた。

2. 有機農業の多様な展開方向

続いて、有機農業の担い手の形成と展開についてである。小川町では、次の3つの担い手が主体となって、有機農業の取り組みが広がっている。

1つ目は、霜里農場である。金子は、1971年という早い段階から有機農業に取り組み始めたが、それは農業の近代化に対するアンチテーゼであり、極めて価値志向が強いものであった。第3章で見たように、金子は農家の後継者として、むらと地域に根差した農業経営を展開する一方で、町内外に広がる多様なネットワークも構築している。

2つ目は、第二・第三世代である。第二・第三世代は、環境問題や持続可能な社会の実現を背景に、農業を生活の中心に置いた生き方としての有機農業を出発点にしている。就農過程を見ると、そのほとんどが町内の有機農家のもとで研修を行い、参入障壁を緩和している。就農後は、研修先が継続して経営基盤の形成における端緒を提供する例も見られるが、就農前、研修中、就農後に構築した町内外に広がる独自のネットワークをサポート源として活用しながら、経営を展開している。

3つ目は、下里一区の転換参入者である。この転換参入の動きは、条件不利な集落の水田を守ることを出発点にしている。第二・第三世代は、畑地中心で少量多品目栽培を基本としているが、下里一区は水田中心の営農形態である。参入過程を見ると、機械化によって集団的な栽培を可能にしつつ、主に金子が有機農業を媒介にこれまで構築してきた町内外のネットワークをサポート源として活用している。その後、集落ぐるみの有機農業は、住民主体のむらづくりへと進展した。

以上の展開を整理すると、霜里農場は自給や暮らしなど「個」、地域農業を守る「むら」、ネットワーク的な関係性を構築する「地域」の取り組みを同時並行的に視野に入れている。第二・第三世代は自給や暮らし、自己実現など「個」の充足に重きを置いている。一部、下里二区に居住する新規参入者は、「むら」への視点も持っているが、大半は個の延長線上として、ネットワーク的な関係性を構築し、「地域」の取り組みが位置付いている。下里一区の転換参入は「個」の充足もあるが、それよりも社会関係的・経済的要素が強く働いた「むら」中心の取り組みとなっている。

このように、小川町における有機農業の現段階は、有機農業が地域全体に広がっているのではなく、多様な方向性を持った有機農業の取り組みが地域のなかで展開しているといえる。

3. ローカル・フードシステムの形成と展開

次に、有機農産物の流通の形成と展開についてである。

小川町では、有機農業者全体を網羅するような組織的な活動が展開していない。とりわけ、販路の構築において、多くの有機農業の先進的地域で見られるグループ間の提携が当初から存在していない。

金子は初期の提携の挫折から、個人対個人の関係性を重視するようになった。その後、小川町では有機農業者が増加したとしても、販売を大きく依存するような強力かつ強制的な組織的活動は展開しなかったが、加工業やスーパーなど、複数の有機農業者が参加する共同出荷の取り組みがいくつも見られた。共同出荷への参加は有機農業者の主体的な判断に委ねられており、「経営の自律性」が保障されている。それ故、有機農業者に問われるのは、経営センスである。

霜里農場は町内および周辺地域を中心に、提携、加工業などの販路をひとつひとつ積み重ねて経営をつくり上げ、下里一区の転換参入は、そのような販路の共有や金子のネットワークを活用しながら、展開している。

農業を軸に生計を立てている第二・第三世代からは、提携のように直接消費者とつながる販路の開拓は難しく、それが町内となると、さらに困難を伴うという声も多く聞かれた。そのため、小川町の立地条件を活かし、東京を中心に関東圏の消費者やレストラン、自然食品店なども積極的に販路を構築している。一方で、町内および周辺地域では、加工業やスーパー、レストラン、直売所など、多様な流通形態が広がりを見せている。とりわけ、2000年代後半以降、顕著に見られる若い世代の新規参入者の増加は、販路の開拓に幅と厚みを与え、提携だけに依存しない新たなステージの農業経営が模索されている。

このような展開のなかで、LFSの取り組みは、多くの有機農業者が共通の方向性として選択している。前述したとおり、小川町では多様な方向性を持った有機農業の展開が地域のなかで見られるが、そのような取り組みをつなぐ結節点がLFSといえる。

4. 有機農業と地域の新しい関係性

以上のような有機農業の展開を踏まえ、最後に有機農業と地域の関係性について検討する。

まず、農業者による有機農業への参入についてである。転換参入の動向を見ると、1950年代後半以降は農業の近代化に対する根底的な批判と強い反抗心、1980年代後半以降は農業経営の悪化や耕作放棄地の増加など、2000年代以降は担い手の世代交代や地域農業そのものの維持、

存続の困難が背景にある。また、農地・水・環境保全向上対策に代表される地域資源や環境問題への関心の高まりから、農業と農村の環境保全に向けたむらづくりも期待されている。

また、新規参入の動向を見ると、有機農業との親和性が高い。1980年代半ば以降、環境問題などを背景に、新規参入者が増加している。霜里農場が早い段階から取り組んだ研修生の受け入れは、有機農業というキーワードとともに時代の要請に応えるものであった。近年の傾向としては、経済成長を重視する社会のあり方に対しても疑問が投げかけられ、農のある暮らしをベースに、多様な生き方を志向する若い世代が増加している。

続いて、LFSの動向についてである。地方にある中小の製造業や小売業は、グローバル化とそれに伴う大規模企業による寡占化が進むなか、淘汰され、二極化が進んでいる。本研究で取り上げた事例は、いずれもグローバル化への対抗軸として自らの経営を打ち出しているわけではないが、地域に目を向けた背景にはそのような動向が深く関わっている。それは、経営改善および経営方針の転換を要因として、地域の農業と農業者との関わりを深めていることから理解できる。さらに、そのような地域から創造される価値とともに、時代状況によって変化する消費者の価値観を捉えることも、LFSにとって重要なマーケティング要素となっている。

このように整理すると、有機農業をめぐる社会環境は大きく変化しており、多様な主体による有機農業への参入条件が整いつつある。つまり、有機農業と地域の関係性を捉え直す段階に入っているといえる。

有機農業の実践は、農薬や化学肥料を使用しないという消極的な価値にとどまらず、土壌の形成をつうじて地域の資源と環境を適切に守り、安全で健康な作物を消費者との一体的な関係性のなかで届ける取り組みであった。つまり、農業の近代化やグローバル化によって〈食と農〉の乖離が進むなか、持続可能な〈食と農〉の関係性をつくり出してきたのである。

人間の生命を支える食は、農業がなければ成立せず、農業は自然と共生しなければ持続性が保障されない。食の安全や健康、それらを支える農村の資源と環境がますます脅かされる現在、有機農業が創造する「持続可能性」というポテンシャルは、公共性の高い取り組みとして受け止められるのではないだろうか。NPOのように、市民が主体となって社会的課題に取り組む活動が有機農業と接点を持ち、支援する理由もこの点にある。グローバル化が進展するなか、NPOの果たす役割に大きな期待が寄せられているが、こうした動きは有機農業の可能性を拓き、広がりをつくる上でも重要となる。

したがって、有機農業の取り組みは「生産－流通－消費」の過程において、多様な主体の参加を伴いながら、地域における〈食と農〉の結節点になり得る。有機農業の地域的展開に関する研究もまた有機農業者の動向だけではなく、そのような幅広い視点から捉える必要がある。

謝辞

本論文の作成にあたり、主査の市田知子先生、副査の大内雅利先生、小田切徳美先生、石井圭一先生（東北大学大学院農学研究科）には大変お世話になりました。心より御礼申し上げます。

特に、指導教員の市田先生には、博士後期課程の3年間だけではなく、単位取得退学後もねばり強くご指導いただきました。社会人になってからは、仕事以外の時間がなかなか確保できず、筆が進まないなか、諦めずに執筆できたのは、市田先生にご指導いただいたおかげです。

私が有機農業と出会ったのは、20歳のときでした。明治学院大学国際学部に入學し、勝俣誠先生（明治学院大学名誉教授）のゼミに所属したのがきっかけです。南北問題やアフリカ地域における農業・食料問題について学んでいましたが、振り返れば、平和という切り口から社会を見る眼を養うゼミだったと思います。そのひとつに、有機農業もありました。

大学3年生のとき、勝俣先生と小川町を訪ね、霜里農場の金子美登・友子ご夫妻とお会いしました。その時の衝撃は、今でも忘れません。長野県塩尻市の小さな農家出身だった私にとって、農業に対してネガティブなイメージが先行していましたが、農の豊かさ、自給の豊かさについて誇りを持って語る金子ご夫妻の姿に、カルチャーショックに近いものを受けました。

有機農業に関心を持った私は、学びを深めたいと思い、明治学院大学大学院国際学研究科に進みました。小川町との縁のなかで、NPO 法人生活工房つばさ・遊の高橋優子氏からお誘いをいただき、霜里農場で1年間、住み込みの研修を行いました。この研修経験が、本論文の土台にあります。その後、小川町の有機農業者、関係者の皆様には、お忙しいなか、インタビュー調査にお付き合いいただきました。重ね重ね御礼申し上げます。

金子ご夫妻には、研修の受け入れだけではなく、小川町訪問時には農場に宿泊させていただき、現在に至るまで公私ともにお世話になっています。お二人の存在は、私が有機農業を研究する上での大きな原動力です。

本論文は、小川町有機農業の現段階を多角的に分析しています。私一人の力では、到底まとめることができませんでした。大江正章氏（出版社コモンズ代表、ジャーナリスト）、榊瀧俊子氏（元淑徳大学）とは、共同調査という形で小川町をフィールドワークし、議論することができました。その成果の一部が第4章、第5章、第8章にまとめられています。

また、2013年には、日本農業経営大学校という小さな農業教育機関に専任講師として着任しました。卒業後すぐに就農する学生に囲まれ、特にゼミ生との議論は私を大きく成長させてくれています。素晴らしい研究環境のなか、岸康彦前校長にはいつも励ましの言葉をいただきま

した。

この間、恵泉女学園大学と埼玉県農業大学校でも教壇に立つ機会に恵まれました。いずれも自分の考えをまとめる貴重な機会となり、本論文にも大いに反映されています。

最後に、私事ではありますが、家族には感謝してもしきれないほどの感謝の気持ちがあります。両親は、私のわがままをいつも寛容に見守り、支えてくれました。本論文を真っ先に手渡さなければならぬのが両親です。また、亡き祖父はぶどう、アスパラ、水稻などを生産する専業農家でした。口数少ない祖父でしたが、その大きな背中が、私が農業と関わり続けている原点です。

私も結婚し、論文執筆の追い込みをかけている時期に子どもも産まれました。この謝辞は、2 カ月足らずの愛娘・実莉を抱きかかえながら書いています。妻・麻紀は、妊娠・出産と大変な時期に、休日の自宅でパソコンに向かう私をいつも笑顔で支えてくれました。

有機農業は関係性を大切に、未来を耕す農業です。生命（いのち）を育む平和な社会をつくっていくことが私の使命だと感じています。本論文がそのような社会をつくる一助となれば幸いです。

2017年1月30日（月）

小口 広太

主要引用・参考文献

- [1] 青木辰司・松村和則編著『有機農業運動の地域的展開－山形県高島町の実践から－』家の光協会, 1991
- [2] 秋津元輝「新規参入と「農」の変革」農業と経済 63 (11), 昭和堂, 1997, pp.113－119
- [3] 秋津元輝「農への多様化する参入パターンと支援」農業と経済 75 (10), 昭和堂, 2009, pp.5－14
- [4] 明峯哲夫『明峯哲夫著作集 生命（いのち）と農を紡ぐ技術（わざ）』コモンズ, 2016
- [5] 足立恭一郎「日本の有機食品市場をめぐる周辺諸国の政策動向」日本有機農業学会編『有機農業研究年報 1 21 世紀の課題と可能性』コモンズ, 2001, pp.36－46
- [6] 有吉佐和子『複合汚染』新潮社, 1979
- [7] 飯塚里恵子「有機農業新規参入女性の参入経緯と生活観－埼玉県小川町を主な事例として－」農村生活研究 52 (2), 2009, pp.12－21
- [8] 石井圭一「ヨーロッパの有機農業－発展途上のフランスを中心に－」中島紀一・大山利男・石井圭一・金氣興『有機農業がひらく可能性：アジア・アメリカ・ヨーロッパ』ミネルヴァ書房, 2015, pp.179－232
- [9] 氏家清和「新規参入者とむら」坪井伸広・大内雅利・小田切徳美編著『現代のむら－むら論と日本社会の展望－』農山漁村文化協会, 2009, pp.191－203
- [10] 内山智裕「農外からの新規参入の定着過程に関する考察」農業経済研究 70 (4), 1999, pp.184－192
- [11] 江川章『農業への新規参入』日本の農業第 215 集, 農政調査委員会, 2000
- [12] 大内雅利『戦後日本農村の社会変動』農林統計協会, 2005
- [13] 大江正章「有機農業と地場産業の連携による地域循環型経済の誕生－埼玉県小川町－」『地域に希望あり－まち・人・仕事を創る－』岩波書店, 2015, pp.215－242
- [14] 大山利男「アメリカの有機農業－「オーガニック」を超えて「ローカル」へ－」中島紀一・大山利男・石井圭一・金氣興『有機農業がひらく可能性：アジア・アメリカ・ヨーロッパ』ミネルヴァ書房, 2015, pp.133－177
- [15] 小川華奈「有機食品の認証コスト」日本有機農業学会編『有機農業研究年報 1 21 世紀の課題と可能性』コモンズ, 2001, pp.91－94
- [16] 小口広太「NPO・住民・行政が協働で取り組む「生ごみ資源化事業」～埼玉県比企郡

- 小川町を訪問して〜」PRIME22号, 明治学院大学国際平和研究所, 2005, pp.159-167
- [17] 小口広太「埼玉県比企郡小川町における有機農業の展開過程」村落社会研究ジャーナル 18 (2), 農山漁村文化協会, 2012, pp.36-43
- [18] 小口広太「地域社会における有機農業の展開要因に関する一考察-埼玉県小川町下里一区を事例として-」有機農業研究 5 (2), 2013, pp.14-25
- [19] 小口広太「集落ぐるみの有機農業」梶潟俊子・立川雅司・谷口吉光編著『食と農の社会学-生命と地域の視点から-』ミネルヴァ書房, 2014, p.189
- [20] 小口広太「地域に広がる新規就農者の活躍」『有機農業をはじめよう!新規就農者を地域の力に』NPO 法人有機農業参入促進協議会, 2014, p.14
- [21] 小口広太「有機農業のこれまで・いま・これから-改めて「地域」の視座から考える-」PRIME38号, 明治学院大学国際平和研究所, 2015, pp.37-50
- [22] 小口広太「【書評】『土がよくなり美味しく育つ 不耕起栽培のすすめ』」有機農業研究 7 (2), 2015, pp.54-56
- [23] 小口広太「【書評】『有機農業がひらく可能性:アジア・アメリカ・ヨーロッパ』」村落社会研究ジャーナル 23 (1), 農山漁村文化協会, 2016, pp.60-61
- [24] 金子美登「農から見える未来-有機農業 18年の実践から-」生態学的栄養学研究 No.14, 1990, pp.7-16
- [25] 金子美登『いのちを守る農場から』家の光協会, 1992
- [26] 金子美登「いのちを守る農場」岸康彦編『農に人あり志あり』創森社, 2009, pp.202-231
- [27] 金子美登「限りなく永遠に近い農-有機農業実践 40年の現場から-」農業と経済 75 (3), 昭和堂, 2009, pp.92-99
- [28] 金子美登「小利大安の世界を地域に広げる」中島紀一・金子美登・西村和雄編著『有機農業の技術と考え方』コモンズ, 2010, pp.2-13
- [29] 金子美登ほか「座談会 農業は男のロマンだ!」日本有機農業研究会青年部編『われら百姓の世界』野草社, 1983, pp.10-25
- [30] 唐崎卓也「農を支えるコミュニティー連携「CSA」」AFC フォーラム 58 (3), 2010, pp.11-14
- [31] 唐崎卓也「小さい農家と消費者が支え合うコミュニティー-日本型 CSA の可能性-」現代農業 95 (5), 農山漁村文化協会, 2016, pp.338-341
- [32] 川口由一・辻信一『自然農という生き方-いのちの道を, たんたん-』大月書店,

2011

- [33] 久保田裕子「提携運動の到達点と今後の課題」国民生活センター編『多様化する有機農産物の流通－生産者と消費者を結ぶシステムの変革を求めて－』学陽書房, 1992, pp.152－214
- [34] 国民生活センター編『日本の有機農業運動』日本評論社, 1981
- [35] 国民生活センター編『多様化する有機農産物の流通－生産者と消費者を結びシステムの変革を求めて－』学陽書房, 1992
- [36] 櫻井清一「ローカル・フードシステムの現段階」農業および園芸 82 (1), 2007, pp.211－217
- [37] 櫻井清一「農産物直売所から見た農業と地域社会」桑子敏雄・浅川芳裕・塩見直紀・櫻井清一『日本農業への問いかけ－「農業空間」の可能性－』ミネルヴァ書房, 2014, pp.249－309
- [38] 鈴木麻衣子・中島紀一・長谷川浩「地域の自然に根ざした安定系としての有機農業の確立－埼玉県小川町霜里農場の実践から－」日本有機農業学会編『有機農業研究年報 7 有機農業の技術開発の課題』コモンズ, 2007, pp.115－133
- [39] 高橋巖「有機農業の地域展開とその課題－埼玉県小川町の取組み事例を中心として－」食品経済研究 (35), 2007, pp.90－118
- [40] 高橋巖・東海林汎「新規参入の背景・実態と有機農業－その位置づけと栃木県茂木町における事例分析－」食品経済研究 (38), 2010, pp.31－58
- [41] 館野廣幸『有機農業 みんなの疑問』筑波書房, 2007
- [42] 田中文章・上野忠義・小口広太「農業職業教育制度の展開と日本農業経営大学校の設立」南石晃明・飯國芳明・土田志郎編著『農業革新と人材育成システム－国際比較と次世代日本農業への含意－』農林統計出版, 2014, pp.225－246
- [43] 谷口吉光「提携消費者グループの高揚と停滞」松村和則・青木辰司編『有機農業運動の地域的展開－山形県高島町の実践から－』家の光協会, 1991, pp.213－233
- [44] 多辺田政弘・榊瀧俊子・藤森昭・久保田裕子『地域自給と農の論理－生存のための社会経済学－』学陽書房, 1986
- [45] 徳野貞雄「生活農業論から見た有機農業運動」日本村落研究学会編『【年報】村落社会研究－33 有機農業運動の展開と地域形成』農山漁村文化協会, 1998, pp.9－41
- [46] 中島紀一「有機農業推進法制定の意義と今後への政策課題」農業と経済 75 (3), 昭和堂, 2009, pp.66－77
- [47] 中島紀一「有機農業の基本理念と技術論の骨格」中島紀一・金子美登・西村和雄編著

- 『有機農業の技術と考え方』 コモンズ, 2010, pp.76-78
- [48] 中島紀一『有機農業政策と農の再生ー新たな農本の地平へー』 コモンズ, 2011
- [49] 中島紀一『有機農業の技術とは何かー土に学び, 実践者とともにー』 農山漁村文化協会, 2014
- [50] 中島紀一「日本の有機農業ー農と土の復権へー」 中島紀一・大山利男・石井圭一・金氣興『有機農業がひらく可能性:アジア・アメリカ・ヨーロッパ』 ミネルヴァ書房, 2015, pp.1-132
- [51] 中島紀一編著『いのちと農の論理ー地域に広がる有機農業ー』 コモンズ, 2006
- [52] 中田哲也『フード・マイレージーあなたの食が地球を変えるー』 日本評論社, 2007
- [53] 中塚華奈「消費者から見た有機農業」 農業と経済 75 (3), 昭和堂, 2009, pp.100-107
- [54] 西山未真「農村コミュニティ再生のためのローカルフードシステムの役割」 フードシステム研究 17 (2), 2010, pp.114-119
- [55] 西山未真「ローカルフードシステムの展開と地域再生ー都市問題の農業による解決ー」 斎藤修監修・佐藤和憲編集『フードシステム革新のニューウェーブ』 日本経済評論社, 2016, pp.257-272
- [56] 農山漁村文化協会編『暗夜に種を播く如くー一楽照雄協同組合・有機農業運動の思想と実践ー』 協同組合経営研究所, 2009
- [57] 荷見武敬・鈴木博・根岸久子編『農産物自給運動ー21世紀を耕す自立への歩みー』 御茶の水書房, 1986
- [58] 波多野豪「有機農産物流通の多様化段階における産消提携の新展開」 日本村落研究学会編『【年報】村落社会研究ー33 有機農業運動の展開と地域形成』 農山漁村文化協会, 1998, pp.133-156
- [59] 波多野豪「あらためて産消提携を考える」 日本有機農業学会編『有機農業研究年報 4 農業近代化と遺伝子組み換え技術を問う』 コモンズ, 2004, pp.53-70
- [60] 波多野豪「有機農業をめぐるむらのコンフリクトー異質な技術とむらの均質性との拮抗・融和ー」 日本村落研究学会編『むらの資源を研究するーフィールドワークからの発想ー』 農山漁村文化協会, 2007, pp.132-142
- [61] 波多野豪「CSAによる生産者と消費者の連携」 農業および園芸 83 (1), 2008, pp.190-196
- [62] 波多野豪「CSAの現状と産消提携の停滞要因ースイス CSA (ACP:産消近接契約農業)の到達点と産消提携原則ー」 有機農業研究 5 (1), 2013, pp.21-31,

- [63] 原(福与)珠里「新規参入者のサポートネットワーク」村落社会研究 8 (2), 農山漁村文化協会, 2002, pp.24-35
- [64] 久野秀二「多国籍アグリビジネスー農業・食料・種子の支配ー」梶潟俊子・立川雅司・谷口吉光編著『食と農の社会学ー生命と地域の視点からー』ミネルヴァ書房, 2014, pp.41-67
- [65] 福岡正信『自然農法 わら一本の革命』春秋社, 2004
- [66] 船戸修一「【書評】『有機農業運動と〈提携〉のネットワーク』」村落社会研究ジャーナル 15 (2), 農山漁村文化協会, 2009, pp.50-51
- [67] 船戸修一「共同購入から見る「有機農業運動」の現在ー消費者グループ「安全な食べものをつくって食べる会」を事例としてー」サステイナビリティ研究 Vol.1, 法政大学サステイナビリティ研究教育機構, 2010, pp.179-193
- [68] 本城昇『日本の有機農業ー政策と法制度の課題ー』農山漁村文化協会, 2004
- [69] 梶潟俊子『有機農業運動と〈提携〉のネットワーク』新曜社, 2008
- [70] 梶潟俊子「地産地消の展開と有機農業」農業と経済 75 (3), 昭和堂, 2009, pp.151-159
- [71] 梶潟俊子「ローカルな食と農」梶潟俊子・立川雅司・谷口吉光編著『食と農の社会学ー生命と地域の視点からー』ミネルヴァ書房, 2014, pp.169-189
- [72] 三石誠司・鷹取泰子解題／翻訳『ローカル・フードシステム』のびゆく農業ー世界の農政ー1029~1031, 農政調査委員会, 2016
- [73] 室屋有宏「フードシステムの変化と 6 次産業化の可能性ー6 次化を食と農の「地域保障」につなげる視点ー」農林金融 67 (5), 2014, pp.288-306
- [74] 保田茂『日本の有機農業ー運動の展開と経済的考察ー』ダイヤモンド社, 1986
- [75] 涌井義郎『土がよくなり美味しく育つ 不耕起栽培のすすめ』家の光協会, 2015