

書評

岸保宏『地域農業のスプラウト』を読んで

松村勝弘*

本稿は岸保宏(2017)『地域農業のスプラウト』ライフデザインブックス新書,の書評であるが,本書に啓発された私のコメントないし感想を書き加えた。岸保宏は現在マスターシード22代表取締役である。当社は「新・地域ブランド創造企業」と自らを位置づけている。本書はその岸保氏の,ある種自伝的にこれまで歩んできた道を氏の「農業」への思い入れ交えてストーリー展開しながら,現在の日本の農業が抱えている問題,そして今後あるべき方向を論じている。

日本における農業経営 氏が農業に関心を持った理由が「はじめに」に簡潔に述べられている。すなわち言う。「会計事務所での会話の中で,農業法人の理事長がこのままでは、『地域がなくなる。農業がダメになる。』ということを知ったことを皮切りに,農業に向き合い始めたのである。財務諸表をみても、『営業利益が赤字,営業収益である農業補助金で黒字,それから納税』という見たことのない会計内容で,これはどこの農業法人も同様な傾向であった。」(4頁)ここに,当時の「今も?」農業が抱えている問題が見事に表現されている。「営業利益が赤字」ということは,会計学がわかっている人ならすぐにその問題性がわかるはずである。本業の農業が経営として成り立っていない,ということである。にもかかわらず「営業収益である農業補助金で黒字」ということは,まさに補助金がなければ成り立たない,ということである。通常の企業会計ではあり得ない構造となっていることが分かる。ただ,これはどの先進資本主義諸国の農業でも基本的に同じであることは付言しておきたい。しかも日本では他の先進資本主義国と比べて,この補助金が減らされつつある。当然その結果,高齢化とも相俟って,農業経営が立ちゆかなくなりつつある。今後の日本の農業経営はどうあるべきか,これが大きな問題であることは間違いない。この点を論じているのが本書である。

目次は「はじめに」以下次の通りである。

第1章 私と農業

第2章 農業経営の未来のカタチ 谷口正和×岸保宏

第3章 私のこれから

あとがき

* 立命館大学名誉教授

第 1 章は著者がこれまでどのように農業に関わってきたのかが自伝風書いてある。第 2 章は、著者が教えを受けた元立命館大学大学院経営管理研究科教授で株式会社ジャパンライフデザインシステムズ代表取締役社長のコンサルタント谷口正和氏との対談となっている。第 3 章はこれからの日本農業について述べるとともに、著書自身が今後農業にどのように関わっていきたいかについて思うところを述べられている。以下章を追って紹介していこう。

第 1 章 私と農業

農業との出会い、そしてマスタードシード 22 第 1 章は「農業との出会い」以下、24 の項目からなっている。最初の 4 項目は著者の農業との出会いから米農家を支援する中で、農業経営の実際に触れその問題点を知るところからはじまる。そんな中で農業経営について「企業的な発展を目指す方向と、『地域を守る』という農家とのズレを」(30 頁)感じていた時、後にマスタード・シード 22 をともに立ち上げることになる麻尾康二氏とともに次なる展開を図ることになるが、その立ち上げから閉店に到る経緯を述べた 10 項目がその後に続いている。お互いの農家支援の経験の中で感じていたことは「素晴らしい農家を守るためには、販売支援が欠かせない」(31 頁)ということであった。農家は生産者視点しかもちえない。いくらおいしいものを作っても消費者にそれを伝えることが出来ていない。そこで地域の農産物などの製品を使った商品を開発し売り込むという試みを始める。そういった農業支援の試みの延長線上に「株式会社マスタード・シード 22」の設立がある。全国の百貨店などでの物産展への出品をする会社であった。そのための「さけたんぼ」等々の商品開発も行なった。そんな中で規格外野菜の活用方法としての野菜とアイスクリームの結合商品「ベジアイス」開発に到る。ラインナップも増やし、それなりの評価を得られるようになる。さらに、事業拡張のために実店舗「Sazae Style」を開店するに到るのである。最終的にはその店は移転・閉店に到るのであるが、その経験から学習することもあった。「農家と協調してやる難しさは、それぞれのバックグラウンドが違いすぎることにある。我々は結局のところ、企業経営の視点で見ている気がするが、農家の側の視点は、地域振興というところにある」「それに加え、[思惑の異なる多様な人々からなるという] 構成員が多すぎることにある。」(66 頁)。著者は「店舗の出店、移転、閉店はいい経験になったが、もう一度、その経験をもとに再チャレンジできる機会があればと思っている」(69 頁)という。

食育、そしてクラウドファンディング、産直拠点作り 著者は農業に対して様々な角度からアプローチしている。6 項目にわたり、食育、クラウドファンディング、産直拠点作りについて触れられている。その一つ目が「食育」である。著者は体験型キッチンスタジオ「ベジスタ」に関わるようになる。「ベジスタはどのようなことをやっているのか」といって、例えば、医療

でいえば、0歳から始める生活習慣病予防をテーマに、育児書だけではわからない『食』と『栄養』のいろはを伝えたり、料理教室などによっては、料理を通じて食べ物のこと、味わうこと、行事食や伝統料理のことなど、日常の食生活とかかわりのある『食』について伝えたり、スポーツでいえば、スポーツに親しみながら、子供の健やかな成長のための『食』と『栄養』、『体』について伝えていくなど、多岐にわたって」（71頁）いる。著者は「料理人と農家をつなげて、親子で学べる体験をベジスタとともにできるのではないか」（71頁）との思いから、これに関わったという。著者の関心は「農業におけるクラウドファンディングの可能性」に広がるなど多岐にわたっている。農業に関連してクラウドで資金を募集して、事業成功の暁にはリターンを返そうという取り組みである。著者は、東広島市で牛を肥育し、焼肉屋を営んでいる平松輝久氏の事業でクラウドファンディングに挑戦し成功している。さらには、広島県三次市6次産業化の補助事業に合わせた構想で産直拠点作りにも取り組んで、農業活性化、地域活性化につなげている。

農業会計との関わり 著者の修士論文が農業と会計をテーマにしたものであったことから、従来から関心のあった農業会計の研究に、その後のめり込むことになる。第1章末尾4項目がこれである。評者の紹介もあって会計学者との共同研究、共同の調査を進めることになる。共同研究の研究成果は日本簿記学会学会賞を受賞することになる。ここでは、著書がそれまで農業支援に関わってきた、そのネットワークが調査研究に活かせることになった。そのことが研究成果に効果的につながっている。調査研究から明らかになったことは次のようなことであった。日本のこれまでの農業会計は、農業経営の零細性と農業補助金依存体質、これとの関係で農協依存体質によって、どんぶり勘定になってしまっていた。会計数値をもとにした合理的な経営が行われていなかった。これらの調査研究を踏まえて、「これからも研究を続けて、机上ではなく現場からの研究を軸に構成できればと思っている」（106頁）といわれている。

第2章 農業経営の未来のカタチ

第2章は章題のテーマによる著者と谷口正和氏との対談となっている。6つの項に分けられている。最初の項は、著書がこれまでの経験の中で執筆するにいたった経緯が述べられている。2番目の項は立命館大学ビジネススクールで谷口先生に教えられた思い出が述べられている。第3番目の項は著者の将来設計が述べられている。著者の農業に関連する事業についての抱負が語られている。第4番目の項は農業を通じて文化を守ろうという著者の意図が語られている。第5番目の項は「農業と福祉を組み合わせた農福連携という、高齢者の住まいと連携した産直拠点」（138頁）構想を始め、農業を通じてサステナブルな社会を目指そうとする著者の意図が語られている。6番目の項は「それぞれがプロとして自立すること」という項で

ある。ここでは農林水産省が推進している、いわゆる 6 次産業化についての著者の考えが述べられている。極めて重要なことなので、ここで触れておきたい。

6 次産業化とはなにか。農林水産省のサイトでは次のようにいわれている。6 次産業化とは「農林漁業者（1 次産業）が、農産物などの生産物の元々持っている価値をさらに高め、それにより、農林漁業者の所得（収入）を向上していくことです。生産物の価値を上げるため、農林漁業者が、農畜産物・水産物の生産だけでなく、食品加工（2 次産業）、流通・販売（3 次産業）にも取り組み、それによって農林水産業を活性化させ、農山漁村の経済を豊かにしていこうとするものです。

『6 次産業』という言葉の 6 は、農林漁業本来の 1 次産業だけでなく、2 次産業（工業・製造業）・3 次産業（販売業・サービス業）を取り込むことから、1 次産業の 1 × 2 次産業の 2 × 3 次産業の 3 のかけ算の 6 を意味しています。言葉の由来は、東京大学名誉教授の今村 奈良臣（いまむらならおみ）先生が提唱した造語と言われています。」（<http://www.maff.go.jp/j/heya/sodan/1202/a04.html>, 2018 年 2 月 16 日検索）

これに対して著者はいう。「商品を流通させるにあたり、生産と販売と加工があります。そこには生産するプロがいて、販売するプロがいます。一連の流通網を考えた時、いわゆる 6 次産業化には多くの課題があります。生産者が加工から販売までできるかといえば、そのノウハウがないため、簡単にはいきません。その努力は認められるべきですが、それでは商売になりません。そこは住み分けしたほうがいい。」（144 頁）先の農林水産省のサイトで「農林漁業者が……食品加工……流通・販売……にも取り組み」といわれているのは全く別の見解が述べられている。それは著者がこれまで農業支援の実践に取り組んできた経験に裏打ちされた卓見なのである。この点が第 3 章で詳しく展開されているのである。

第 3 章 私のこれから

6 次産業化から農商工連携へ 第 3 章冒頭の項「6 次産業化にたいする考え」において、先の章の末尾でいわれていたことが改めて整理して述べられている。「農林水産省では、雇用と所得を確保し、若者や子供も集落に定住できる社会を構築するため、農林漁業生産と加工・販売の一体化や、地域資源を活用した新たな産業の創出を促進するなど、農林漁業の 6 次産業化を推進しています。」（<http://www.maff.go.jp/j/shokusan/sanki/6jika.html>, 2018 年 2 月 16 日検索）と言っているのに対して、著者はいう。

「その 6 次産業化へのお手伝いをさせていただいていたわけである。しかし、6 次産業に対する取り組みに否定的な考えを持つようになった。6 次産業化を通じて、農業をはじめ、1 次産業を活性化させていくことには賛成しているが、加工・販売まで本当に生産者ができるのかと

いう疑問である。

やはり、生産のプロと販売のプロを確立させていくことが重要であり、そこに信頼関係をどう築いていくのかということを考えていかないといけないと思うようになった。

つまり農家に、加工品を作り、販売まで求めるのは酷であり、そもそも販路を持ち合わせていないわけだから、6次産業がそのまま成功のシナリオを描けると想定しているとすれば、それは大きな間違いである。

生産のプロとして、消費者に喜ばれる安心・安全の商品を食卓に届ける、この技術をとことん突き詰めていくことこそが、必要ではないかと思うわけだ。」(151-152頁)

極めて重要な指摘である。「こうしたことを踏まえて考えると、プロとしての分業に意味があるのではないか。経済産業省が推し進める『農商工連携』に力を入れたほうがいいのではないかと思っている。」(153頁) そういう提言をされている。

第1項「農商工連携の意味」では次のようにいわれている。「6次産業化は、第1次産業者が主体であるが、農商工連携は、第1次産業者でなくても、その連携者が主体となってもいい。」だから「生産のプロと販売のプロの確立ということを考えている僕とすれば、農商工連携に力を入れたほうがいいと思っている」(156頁)という。「そこには『信頼』が必要」(同上)との指摘もある。これも重要な指摘である。まさに「餅は餅屋」なのである。

プロの農業者育成が急務 3～7項で次世代の育成について整理されている。農業者の高齢化が言われて久しいが、若いプロの農業者の育成が急務となっている。そのためには「食べる農業」にしなければならないのである。「現在の農業施策では、将来の担い手を農業法人だと位置付け、今の約3倍の5万法人まで増やしていこうという流れにある。」(167頁)しかし高齢化が進むばかりで次世代の育成が進んでいないという。そのため「発想の転換」(同上)が必要だと著者はいう。一つは農商工連携を視野に入れてプロの協働が必要だという。「協働がその地域に結集され、地域に根差し、そして新しい力の源泉になると思う」(170頁)という。さらには、子育てにさいして、子供を農業に触れさせる必要があるという。「農業の理解や食文化の継承は、農業との触れあいが大きい」(174頁)だろうという。そうすれば食べ残しも減る。食品ロスの解決につながるのではないかという。

農業支援の提言 8-12項は農業支援のための様々な提言がなされている。①農業人口の裾野を拓げるための農業紹介のためのポータルサイト立ち上げ(例えば、広島農業.comの構想)、が提言されている。②地産地消の農作物の活用のために、外食産業の企業に対して事業税を免ずるとか、日本の自給率向上のために、国産の食材を50%以上使用している飲食店に緑提灯を提供する取り組み、などが紹介されている。③食にたいする優遇施策としての「外食プレミアム券」が提言されている。④コンビニで1合単位で販売するなど米の販売方法に対する提言がされている。⑤米粉パンを給食で提供して食糧自給率を向上させてはどうかと提言さ

れている。

農業の可能性を広げる 13-17 項は、農業の今後の可能性を広げていくための「心」が様々な形で展開されている。13 項「僕に影響を与えた二人」という形で農業への心ある取り組みが紹介されている。野菜スイーツの専門店を営んでいる柿沢直紀氏は「いっさい農作物の値段をたたかず、農家の言い値で買い、付加価値を自分たちで高めるといったスタンス」(190 頁)をとられていること、小島希世子氏がホームレスやニートを農業の雇用につなげる取り組みをされていること、を紹介されている。14 項では「消費者みんなに農家と触れ合える機会があるわけではないが、現代であれば、IT 技術が発達しているのだから、プラットフォームを通じて知り合ったり、現場を知ったりして、生産者と消費者が直接結ぶ形」(193 頁)ができるのではないかと提唱されている。「お金をかけずに心の満足度を高める」という 15 項では、「すべての人が農業に携わるわけではないが、農業を失うということは幸せなのだろうか。近代合理主義はどこまで進むのか、お金ではない価値がここにはあるような気がする」(196 頁)と結ばれている。16 項「農福連携の可能性」では、農業と福祉の連携が農作業による心身の健康増進につながるなど、今後の高齢化社会を見据えた時に広がる可能性に目を向けられている。最後に「この頃の米農家から思うこと」と題して、米栽培の農業法人が、食用米の栽培をやめて、高収入の期待できる酒米一本にする動きを紹介しつつ、「お金ではない価値の享受とお金という価値の享受という相反する」(201 頁) 価値観があるが、これへの解決策は読者に委ねられている。

本書を読んで

これまで本書の紹介を中心に述べてきた。このように紹介しただけでもかなり興味深い本であることがおわかりいただけたのではなかろうか。とはいえ、これへのコメントをするのが評者の務めであろう。まず第一に、著者が現場から考えて問題を立てられていることを評価したい。内田樹がこんなことを言っている。「『理論の人』の話は、整合的だけれども、さっぱり面白くない。でも、『身体の人』の話は、現場から出て来ているので、実感の裏付けがある。」(内田樹・安田登 [2017] 『変調日本の古典講義』祥伝社, 140 頁) 本書はまさに、実感に裏づけられた農業経営への提言となっている。この点をまずは評価したい。

第二に、農林水産省が進めている 6 次産業化への疑問、「餅は餅屋に」という発想(150 頁以下)は、正しい方向だと考える。そして本書全体を読むと対案提示がなされていることがわかる。そしてそれはすでに実践されてもいる。事実『カンブリア宮殿』というテレビ番組などでも販売の専門から農漁業者にアプローチしている人がよく紹介されている。そこで紹介されていた流通からの農業支援の一例は「旬八青果店」である。目黒と品川区を中心に 10 店舗を展

開する八百屋のチェーン店だが、日本の農業が続けていくためには何が必要なのか、ビジネスで解決しようと起業したのだという。現在取り組むのは、物流が不便で全国的に競争力の弱い地域の野菜を買い付け、地域専門の店で売ることだという。漁業支援では、「羽田市場」などがある。すでに著者のいう「餅は餅屋」という方向が出てきていることがわかる。

第三に、極めて大事な視点なのであるが、困難な課題でもあるのだが、近代合理主義一辺倒では社会が成り立たないということである。それは評者も共感するところである。とりわけ、農業、地域振興、高齢化という日本が今日抱えている課題への解決策の一端が本書で提示されていると考える。これはまた本書末尾で著者が読者に預けられたチャレンジングな課題でもある。評者を含めともに考えていかねばならないと考える。

