

(2015年3月27日講演)

14. 農業高校を通じた地域振興の具体的取組

青森県立五所川原農林高等学校校長 佐藤晋也講師

さて、本日は、「五農高は雇用をつくる」というテーマで、「農業高校を通じた地域振興の具体的取組」についてお話しをさせていただきます。内容は、地域に襲い掛かる人口減少、付随して発生する生徒数の減少と学校の統廃合、生活を支える1次産業、特に農業の担い手の減少などの地域課題に対し、五所川原農林高等学校の使命として、課題解決に挑戦した5年間と、新しく始まるまちおこしビジネスの具体的な計画についてまとめたものです。換言すれば、市民と一緒に1次産業複合体をつくり、町に雇用を発生させ、もう一度、幸せが感じられる町づくりを目指す現在も進行している行動です。

さて、本校は、1902年に五所川原町に北津軽郡立農学校として誕生し、113年目を歩み出した歴史ある農業高校です。卒業生は一万八千名を超え、農業教育への期待は高く、地域が抱える課題に果敢に挑戦するだろうという熱い期待を感じています。

結論から申し上げます。私が2010年(平成22年)に校長として赴任し、農業高校でなければできない取組みから、五所川原に新しい教育・農業・まちおこし・ビジネスのフレームをつくり、次のスキーム実現のための実践母体をつくったことです。特に地域教育に勢力を注ぎ、幼児教育から学校教育、更には成人の農業教育にまで範囲を広げた、総合教育施設としての本校も紹介します。

さて、昨今、地域創生絡みで農業の6次産業化をよく耳にします。しかし、その本質が市民には伝わっていません。私は、農業の何が問題でどうすれば解決できるのか示したものと理解しています。農家には大規模農家、中小農家、零細農家があり、大規模農家・零細農家は全体の2割程度になります。国の農業者人口は約260万人で、その2割が大規模・零細農家ということです。残りの8割は中小農家で、問題の渦中にいます。この規模の農家に自立を求めています。これまでの農業経営から脱出できず、結果、農業が弱体化し、地域経済が回らなくなる、ここが問題だと言っています。そして、解決策を生産+加工+流通の結合に求めています。この部分が見えません。私は、本丸だと考えています。

昨年秋、米価がいきなり下がりました。価格は8,000円を下回り、殆どの中小農家は失意のどん底に放り込まれ、生活のために身の振り方を考えたと言っています。つまり、これまで中小農家を支えてきた生活費前渡しシステムが破綻し、借金は返せない、農業をやめて土地を売り、出稼ぎするしかない、ということです。農村は深刻な状態です。

私の知っている米農家の半分程度は離農に心が動いていました。借金して購入した農業機械の支払いができない、ガソリン・灯油代も払えない、肥料・農薬代の支払いもできない。目の前が真っ暗だと言います。中小農家は何とかして今の苦しさを克服し自立しなければならないと思っています。

しかし、この問題に対して積極的な支援はなされていません。行政は支援窓口を構えませんが、その対応は決して親身ではありません。こうした中、五所川原市が計画した就農就労型 6 次産業の構築にふるさと財団が支援してくれました。この地域再生マネージャー事業が功を奏し、平成 26 年度内に 6 次産業化の本丸である「農家を強固にするための法人」が立ち上がりました。また、この法人を核に、平成 27 年度は増えた耕作放棄地の活用と I・U・J ターン者の定住確保を目指したアカデミー構想を立上げ、それに呼応して、ふるさと財団の事業継続が決定しました。

まちおこしについては、現在のシャッター通りを元に戻すことはしません。すでに県内 1 位の集客を誇るショッピングモールができていますので、そこを生かしつつ、健康をテーマにソーシャルビジネスの拠点と地域物産品（健康ブランド品）が購入できる拠点をつくる計画です。心が落ち着く、誰もが望む「健康ゆったり町」をつくります。

この取組みは、ストープ列車で有名な津軽鉄道の沿線活用をコンセプトにしています。本校は「五農農業会社」を設立し販売実習を行い、その可能性を調査してきました。結果、1 次産業を中心にした産業複合体をつくることで突破口ができると考えています。今後、津軽鉄道とその沿線住民を支えるサポーターを募り、ゆったり町サポータークラブを生徒の手でつくっていきます。これから、このフレームに血液を注ぎ込みます。

次が本丸です。農業を強固にする実践です。赤いりんご「スペシャルガール（種苗登録名は栄紅）」によるクラブ制（生産加工クラブ、消費クラブをつくる）のフレームができました。統制を伴うこの取組は、市内の青果市場、選果業者、りんご生産者等の協力により 6 次化システムが完成しました。同時期、本校では地域再生マネージャーによるダイレクトマーケティングの実践的研修が行われ、生徒の反応から手ごたえを感じています。

応用編として行われた「JR の駅からハイキングと地元産品販売」を絡めた取組みはビジネスとしても満足できる成果を上げていますし、27 年 1 月に誕生した法人は、すでにグローバル時代にビジネスを海外にも展開させるため株式会社トライステージとその手順を相談しています。以上が現在の五所川原市の実践であり、法人が進める具体的な取組みです。

では、なぜ法人設立が必要になったのかをお話しします。正直なところ、私は、市がつくったマスタープランに危機回避の具体的なプランがなく失望していました。直に、私の中に厄介な感情が芽生えました。危機に対し人任せで、愚痴をこぼすだけでいいのかということです。私は、校長として未来に責任を持つ。本気で地域の思いを拾い、必要とする雇用をつくる決心をしました。しかし、これらを実現するためには、発言に責任がもてる教育機関と支える法人がどうしても必要でした。

まず、五所川原 6 次産業化推進協議会を学校の枠外につくり、事務局は学校に置き、会長は校長が勤め、会員として生徒を入れ込みました。生徒は大人の中で動きまわり、経験を深め、大人社会の現実を見聞きし、大人になるためのイメージを獲得していきます。確実に生徒は変化し、反面、教師の負担は増えましたが、彼ら自身も自信に満ちた地域に貢

任ある発言ができてきました。

さて、この地域は、米づくりが中心です。規模の経済性の追求で確かに食料自給率は上昇しました。これはカロリーベースの話です。実際には野菜も生産しているのにカロリーに加算されていない。結果、規模の経済性は農村から活気を奪いました。そして、人と食のつながりをどんどん希薄にもしていきました。驚いたのは、ショッピングモールの食堂街で起こっていることです。食べた物の残渣が多く、肥料として使おうとする企業が出現したことです。企業を責めるのではなく、この食に関する在り方が本末転倒ではないか、それが私の立ち位置です。

これらを総合的に付き合わせた結果、農業を6次化形態（農業生産法人）にすべきであって、「絶滅危惧種が表面化した理由（変化しないと滅びる）」の問いから、生産者と消費者の両者に食料という価値について再考してもらった必要性を感じました。その際、大多数の生産者層である中小農家には食料供給産業を強く意識してもらい、消費者には健康と食料を意識してもらい。最も重要な業務は、高校生が良い食の情報を発信し、相互が交流できる場を設定していくことです。本校が取り組む食料供給産業構想は、規模の経済性と連結の経済性を合体させたもので、可視化できる付加価値農業をモデル化し、加えて消費者の意見を取入れたCSAが実践できる農業のIT化を進めていくことです。

今後、大規模農家はコーポレートビジネスとして頑張り、零細農家はソーシャルビジネスに特化していくでしょう。中小農家はネットワークを強化し、地域間協力で健康に特化した農産物を生産し、必要とする消費者仲間の確保を狙います。

なお、ここで中小農家の定義を、大規模農家と零細農家の中間層とします。耕作面積でも区別は可能です。もっと分かりやすいのは年商です。年商100億円以上も上げている大規模農家は全体の1%はあると聞いています。日本の農家人口は約260万人ですから2万6千人に当たります。零細農家の人たちは、農業では儲けていません。よって、インサイドワークよろしく、アンテナを高くあげ、ITを駆使して特産品等をネットで販売し、また、地域限定ツーリズムを仕掛け、補助金をうまく活用した頭脳プレーで農業を営んでいます。例えば冬に畑を貸して、そこで地吹雪ツアーをするわけです。そういうところは実に上手です。生き残るためですから、このような実践が6次産業化のモデルだと思います。

ところが、中小農家には販路確保ができていない欠点があり、そのため集荷業者や仲買に頼ることが多くなります。また、米農家の場合、中途半端な耕作面積では売上げが確保できず重労働がのしかかります。おそらく27年度の正月は、経営規模の拡張をどうするか、栽培作物の変更をどうするか、離農も視野に入れるか、その悩みの中に中小農家があります。

もっと言えば、大規模農家1人当たりの手取り額は約600万円/年ぐらいと聞いています。零細農家は100万円に満たない状態です。問題となる中間の層の中小農家の格差は大きく、更に、この層の中位・下位層は非常に厳しい状況にあることは事実のようです。しかし、這い上がることは不可能だと考えていません。

水田120ヘクタール以上あれば大規模農家として十分やっていけます。それでも危ない

と言っている農家がありますが、その農家は、軽トラを購入に行って BMW が届いたと不思議なこともあると笑っていました。想像ください。

ところで、これまで農業高校が実践してきた教育内容をまとめました。資料 5 ページの 4 つのカリキュラムがそうです。「食農教育カリキュラム」についてはすでにできています。「社会と直結したカリキュラム」も同様に、「起業家精神を育むカリキュラム」もいろいろと実践されてきました。しかし、「農業という職業的特徴を考慮したカリキュラム」について実践している学校はほとんどありません。我々は、文科省研究指定校として、4 つめの学びに挑戦するため本校のカリキュラムを変えました。このとき、学びの保障という問題にぶつかりましたが、克服するために教職員が目的を共有できたことで、現在があると思っています。私は、危機回避の方法を学習したと思っています。

実は本校が到達した「学び直し」の在り方に、これまで沢山の高校が挑戦しましたが成果を上げるまでには至っていませんでした。私たちは、設定教科科目として時間割の中に位置づけ、パターン化することなく、生徒の実態に合わせて変化させる在り方を採用しました。3 年間の継続で就職・就農、進学も 100% です。今年、4 年目になりますが 100% を維持し、地域が注目する地元の国立大学農学部には 2 人ずつコンスタントに合格できています。

話しは変わりますが、昨年、厄介な問題が出現しました。農業高校不要論です。全国農業高等学校長協会の会議に農水省と文科省が出席し、日本農業と農業高校の存在意義について意見を述べ、農業高校はその使命を果たすべきだという内容でした。私はこの 3 月に退職です。次の校長は英語です。農業教育をわかろうと努力はするでしょうが、これまでの行動や思いが伝わるとは考えにくい。そのため 3 月いっぱい掛けて解決の方策を検討します。

資料の 6 ページは、子供たちに地域教育を浸透させるための工夫です。「虫と火祭り」を題材に、子供たちが実際に手作りしながら祭りを理解していくというものです。この写真は虫を作っているところで、このような交流を継続しています。5 年になります。

7 ページは 8 月 4 日～8 日までの夏祭り、立佞武多（たちねぶた）です。当校には立佞武多クラブがあります。それぞれ制作と囃子の班に分かれ、7 月になると学校中が賑わい、実に好ましい状況になります。このことによってどんどん地域に入っていますし、また地域から学校が認められています。この取組みは非常に大事で、農業も文化、祭りも文化、教育も文化だと誰もが納得しています。この伝承こそがこの地域への帰属意識を育てていくものです。

8 ページは、本校が取組んだ農業教育改革の一部です。どこの農業高校も生徒の実習場所を農場と呼んでいます。本校は現在、環境健康研究フィールドに改称しました。健康と環境、そして人間を支える食を考え研究する場として教師の意識を変えるためです。もっと言えば、変化の渦中にあることを、トラクターの上で理解してもらうためです。

私は、幅広い地域産業に従事する人材を育成する目的からすれば、農業の担い手は 1% で

よいと思っています。しかし、卒業生の1%を即就農させる気持ちは全くありません。レディネスがなくて就農すると間違いなく潰れます。法人が設立するアカデミーは成功するまで面倒みる仕組みです。残りの49%は地域の担い手であればよいと思っています。新しい農業の担い手1%と合わせて50%です。彼らが地域に残れば農業は卑下されず参入者が増えるでしょう。残りの50%は日本を支える担い手で、地域に雇用ができれば必ず戻ってくる旅に出た人材です。帰巢本能が必ず働きます。

特に説明しなければならないのは、9ページの6次産業化推進協議会です。私が校長に就任して2年目に設立しました。学校自体は県の予算で動いており、生徒のためといっても枠内での使用になります。計画の活動幅から小回りが利く予算が必要でした。予想以上に高校生は活発で、農業の6次化や地域農業を宣伝する生徒の活動は、新聞記事・テレビ放映等を通して効果的に市民に伝えることができました。

もう一つは、株式会社日立製作所が我々をパートナーとして認めたことです。在任中、私は、日立製作所主催のフォーラムで農業のIT化をテーマに発表する機会を得ました。当然、生徒も引率教師も一緒です。これらはCSRの取組みと理解していますが、見聞を広げる意味で、非常に感謝しています。

また、「五農アグリコミュニティー」をつくる時でしたが、5~6人の日立製作所の社員が来校し、生徒たちと話し合いながら、一つ一つ部品を積上げていました。完成したサイトは、実に面白い。このサイトは農業情報を残すだけでなく、WEBカメラで訪問者がリアル情報を入手でき、情報を書き込むこともできる。それを誰でも活用できる。イメージしたマイファームセンターそのものでした。このサイトは、生産者と消費者をつなぐことを考えたもので、進化させることでイメージどおりに動いています。I・U・Jターンを希望する場合、情報入手に活用して欲しいと思っています。

私は、このような農業のITモデルを生徒たちが活用できるように、5月と12月にプレゼンしてきました。彼らはよく分かっています。生産者と消費者をつなぐことの意義、そしてその機能をマイファームセンターが担い、新しくできた株式会社ACT（アグリコミュニケーションズ津軽）がその法人として業務を担うことです。

法人は、生産者クラブが良い物を作れば全量買い上げ、やがては農業者がマイスターとして地域評価を与えるシステムを構築します。また、地域GAPを取入れ、認証は五所川原市の商工会議所が行います。同時に、この良品の販路確保のために津軽弁で交流ができるコールセンターをつくります。現在、非常に楽しく研修が行われています。

時期は忘れましたが日立製作所から貴重なアドバイスがありました。私は、それまで法人が農業生産法人をつくり、運営主体としての業務を想定していました。しかし、6次化の思想は、農場を経営するのではなく「運営者としてリスクマネジメントすべし」とのアドバイスがあり、集中と分散の理論が今は重要だと理解して、この案を採用しました。非常によかったと思っています。今後、いろんな作目で農業生産法人を独立させ、そして中小農家の経営を強固にしていこうと思っています。それができて中小農家が自立し、日本の

農業も食も安定してくると思います。

13 ページはリンゴについてです。五所川原市が種苗登録申請中の赤いリンゴ「栄紅」（えいこう）です。収穫は 5 年後です。この間に商標スペシャルガールによって生産加工クラブを組織します。同時に、サポータークラブである消費者クラブをつくります。勿論、日本初のスペシャルガールを食する権利が生まれます。消費者心理を取込んだビジネスです。

14 ページは新しいりんご「スペシャルガール（品種名は栄紅）」です。市が専用利用権を設定することでクラブ制が構築できます。生産加工クラブ員とは契約栽培の関係ですが、上物だと 1 箱 3,500 円で買取ります。更に良い物はそれ以上の値段で全量買取ります。最終的にスペシャルガール 1 個 1,000 円での販売を目指しています。本校は 1,000 本苗木を植える計画があり、10 年後には 4 億円を売り上げる農業高校が出現するかもしれません。

15 ページです。私たちは、果実を機能性の食品として考えています。りんごを機能性で比較すると、「ふじ」<「スペシャルガール（品種名が栄紅）」<「御所川原」となります。品種「御所川原」は酸味が強いもの、数量限定もあって注文が多く、クラブ制では生産調整も重要であることを学習しました。

16 ページです。このイメージは、次の講師である五十嵐さんから拝借した資料の一部で、物理性と化学性を追求した慣行農業のイメージ図です。私たちは新たに生物性に着目し、微生物をうまく活用した田畑輪換の農法を取入れています。次に説明しますが実証試験は確実に成果を上げています。現在は、有機栽培に向けた雑草管理について方向性が見えたので、研究を加速させています。

17 ページです。実証試験田を校門の隣に設置し、誰でも自由に見学ができるようにしました。面積はそれぞれ 70 a と 30 a の規模です。ここで田畑輪換を行っています。この水田は、富士式の地下灌漑法を採用したものです。最大の特徴は、地下 80cm に埋設したコルゲート管で水を出し入れするシステムということです。平地の水田で用水と排水が区別してあれば簡単に敷設ができます。ところが、本校の水田のように山手にあり掛け流しの方法で水を利用している場合は工夫が必要でしたが、造作なく生徒の手で敷設ができました。

18 ページのような排水用の特別な装置によりほとんど問題なく作業ができます。

栽培した米は、2011 年には「お米甲子園」で金賞でした。以後は 3 年連続特別優秀賞です。食味計で測ると 85 を超えていますから味は保障できます。おいしい米です。青森県では今年、A ランク米「青天の霹靂」が世に出ましたが、出現時期が遅く価値は半減したように思います。また、栽培場所の限定もあり、普及は難しい状況です。

ところで、本校ですが、敷地は 52 ヘクタールあり、農・園・畜・林・環境・土木について学習できるように整備してあります。一度お出で下さい。津軽の農林業が凝縮されております。

20 ページです。これはブランド戦略として青森りんごで世界農業遺産申請を試みた取り組みです。県内の学校農業クラブ員（農業高校の全生徒）に呼びかけ、心を一つに行動しました。今後も継続し、草の根運動を行いながら、是非、実現させたいと思っています。疑

間は、行政がこの価値を認めないことです。不思議でした。

時間の関係で、ここからは駆け足になります。申し訳ありません。

さて、本校の生産物です。五農ブランドとして販売実習をしている産品です。差別化した付加価値商品は消費者が手にとって値踏み、吟味して購入することを学びます。本校には 100 品以上の商品があります。今後は、料理研究の辰巳芳子先生監修のアップルジェリーも加わります。

24 ページです。この赤いリンゴはスペシャルガール（種苗登録名：栄紅）です。先ほど説明しましたクラブ制でスペシャルガール（商標）として販売するりんごです。中まで赤く、王林のような甘さを持ち、味・色・形・大きさがこれまでにない新品種です。

25 ページです。クラブ制を実施するための戦略です。先ほどお話しをしましたダイレクトマーケティングを行い、5 年後には地元で 300 人雇用を目指し頑張ります。年商は 30 億を目指しています。

26 ページは、その法人アグリコミュニケーションズ津軽（ACT 津軽）の構想です。すでにこの法人は設立しました。4 月からは私が代表取締役になります。法人は、産官学で導き出した「まちおこし会社」の性格を持つこと、五所川原商工会議所を地域 GAP 認証団体としたこと、青果市場・選果業者が連結したこと、若い果樹栽培農家が協力してくれたことなど、日本で例のないことが凝縮されています。それから、地域 GAP の審査協力が本校で、農業実習として教育課程に位置づけてあります。実は J-GAP の導入指導員の資格は高校生で取得できます。今年から本校の生徒を研修に参加させ、導入指導員の資格を取得後、校内で研修を行いクラブ制に参加した農園を巡回することになります。このシステムについては、農業の IT 化を進めるため日立製作所と共同で開発し、実際的な試験を行っています。コンセプトは、「高校生ができる」ことは「農家ができる」です。

28 ページです。生産加工クラブの必要性についてです。実はここが 1 次産業を強固にできる仕組の中心で、これまでにない「ものが言える農業生産法人」をつくることになります。この農業生産法人で生産したスペシャルガールは、五所川原中央青果が目利きをし、選果業者が選果・梱包して出荷する仕組みです。法人が全量買取り、マーケティングを行い、販路を見定めていくことになります。数年後には研究所兼加工場を建設する計画があり、りんごを丸ごと利用する計画です。

29 ページは法人についてです。実はアグリコミュニケーションズ津軽は株式会社として登記しました。社団法人にすべきとの意見もありましたが、方向性を決定する権限を社長に持たせるべきとの意見が多数あり、法人の性格をしっかりと吟味した結果です。

図のように、会社と学校でデュアルシステムを構築する計画です。本校は、法人が行うコールセンター業務と、地域 GAP の審査協力業務が役割となります。つまり、本校と法人が取組むことによって、雇用を発生させる仕組みです。2 分類の雇用がここで生まれます。まずは 30 人雇用を目指します。研究所兼加工場ができれば、そこにも雇用が生まれます。地域からできるだけ若い人間を外に出さないようにすることを考えています。そのために

は、ここに住んでよかったと思えるような仕事場を整備したいと思っています。

30 ページです。アカデミー構想です。法人は、就農就労を求めますので、農業のアカデミーと、ヘルス（健康を整える）のアカデミーの 2 種類を計画しています。これはとりあえず法人が経営することになります。ヘルスについては例えば、青森県北津軽郡鮭ヶ沢町の農業生産法人は、ガリバーという会社と一緒に、社員とその家族を非日常の環境でリフレッシュさせる農業体験研修を毎年実施しています。かれこれ 7 年継続しています。評価は高く、どちらもよい関係を続けています。このような関係をつくり上げていきます。また、アカデミーもそのうち独立させ自立した企業に育てていきます。地域を変えるためにはアカデミーは大きな刺激剤になると確信しています。

31、32 ページは、法人が考えているアカデミー事業、スペシャルG 事業や業務委託と栽培・製造事業等の具体的内容です。ここでは ASEAN での販売も視野に入れていることをお伝えしたいと思います。

すでにメディアでも取り上げられた那覇空港をハブ空港とした海外輸出構想ですが、五所川原の農産物が、沖縄を経由して次の日には ASEAN で販売ができる。実にすごいと思います。私たちはマレーシアで青森りんごを販売したい、特に「スペシャルガール」を販売したいと考えています。丁度、弘前大学の農学生命科学部が学部改変で国際という冠がつくことになり、連結して、マレーシアでのビジネスを深めていきたいと考えています。

もう持ち時間が過ぎていきますので、後は資料をご覧ください。お伝えしたいことはお話ししました。以上が「農業高校を通じた地域振興の具体的取組」となります。私たちは、教育・農業・まちおこし・ビジネスのフレームを作ることができました。今後は、命を吹き込むために血液を注ぎ、ポンプを機能させ循環させる仕事が待っています。これまでの「思い」、「勢い」と「覚悟」を持って前進します。ご清聴感謝します。