地域を活かす農の魅力

—これからの時代の営農指導—

第７回

株式会社 UMEMARU Inc.
代　表　守屋（もりや） 佑一（ゆういち）

厚労省の発表した「２千万円の貯蓄」が物議を呼びましたが、これからは、老後を何もせずに悠々自適に過ごせる人は少なくなるのではないでしょうか。

このような状況を念頭におき「農業」をとらえ直してみます。

定年後の農業

定年後に新たに商売を始めるには、大きなリスクがあり、専門知識が求められます。その点、農業は、農地を所有し、栽培さえ可能ならば、直売所や共販を利用して収入につなげることができる産業です。大きな収入を求めるにはやはり相応のリスクがありますが、老後の収入の一助という位置づけならば、農業ほど適した仕事はないと思います。

弊社も、実際にみかんなどを栽培し、販売して会社の売上げとしていますが、その額は正直微々たるものです。ただし、これまでにも説明したように、それを逆手にとってエナジードリンクを開発したり、「自社農場」をプロモーションに使用したりしています。

これは、私が元 JA 職員で、農産物販売の仕組みをある程度わかっているからこそ収入につなげることができるのですが、通常のサラリーマンが定年後に実家の農地を活用しようと思っても、それをうまく収入につなげることのできない人がほとんどではないでしょうか。

後継者不足のため離農する世帯が多く見受けられますが、それも農業をお金に変える術を知らないからだと思います。

微々たる額でも、農業が老後のくらしの一助になるなら、農業を続けたいという方も多いのではないでしょうか。

直売所

農産物を販売する方法を指導する講習会

現在多くのJAは、講習会といえば栽培の方法を指導することが一般的だと思いますが、従来とは違う、新たな指導法をとれば、地域の農業は活性化していけるのではないでしょうか。

当たり前ではありますが、農業もお金を稼ぐ産業です。

もちろん既存の農家の方々は、どうすれば農産物を販売できるのかを理解しています。しかし、兼業農家で農業収入が少額しかない世帯では、農地を管理している人が70代80代という状況が当たり前で、息子さん方も高齢者の道楽と割り切って、定年していても農業に携わっていないということがほとんどかと思います。

商売や経営経験のない方が、身内の急逝などで農地を急に取得してもどうすればいいのでしょうか。栽培方法や農地の管理の方法は、インターネット検索や一般に販売されている書籍等である程度カバーすることができますが、農産物の販売方法は、地域や売り方によって多種多様です。

JAの方や既存の農家にとって当たり前の販売方法でも、JAと関わりを持っていない方々は、JAの直売所があることも知らなかったり、なかには市場とJAの区別がついていないという方もいます。

JAへの理解を深めてもらうためにも、家に農地があるのに活用できていない方、定年後に不安を感じている方等を対象に農産物の販売方法等についての講習会を行いましょう

多くの方々に受講してもらうため、「農業でのお金の稼ぎ方」のような俗っぽいタイトルの講習会でも良いかもしれません。

老後に農業を始める方々の中には、家庭菜園を始める方もおられます

が、せっかく作った農産物をただで配ってしまうという方がほとんどです。このような方々の中には「農産物を売ってはいけない」と思っている人もいます。

組合員以外の方も大勢いますが、農業に興味がある組合員以外の方をサポートして行くこともJAにとっては大事なことだと思います。遊休農地対策の一環としても、さまざまな方が農業に参入することで、新たなアイデアが生まれ、地域農業の活性化にもつながるはずです。

商売の基本から講習しましょう。

農産物の販売方法はもとより、それ以前の商売の基本的なことから講習会を行うと良いでしょう。新たに商売を始める人が、これまで物の売買を行っていないような職業であったら、領収書・納品書・請求書などを扱ったこともなく、どういう時にそれらが必要なのかわかってないという方も少なくありません。

そのような方に商売の基本を1から伝えることはとても大切です。場合によっては、JAだけではなく、商工会の協力も必要でしょう。

実は私も、JA職員の時代から農業で少しお小遣い稼ぎをすることができないかと思い、家の農地の一部を祖父から借り受けて農産物を栽培し、出荷や販売していたことがありました。共販等JAを通して出荷できるものは良かったのですが、個人の方から購入したいという要望があった場合、どうすれば良いかわかりませんでした（私はJA時代指導職であったので、お恥ずかしながら、直接現金を扱った売買などはほとんどしたことがありませんでした）。

また、農家・組合員でも、新たな販路を求める方なども受講できるようにすれば、地域の農業シーンの充実につながります。既存の農家の方も新たな販路を求めていたとしても、JAには自身が使用している販路以外があるとは考えていない方もいます。JAにはこれだけの可能性があるということを示してあげれば、既存の農家の方の収入が上がるということも考えられます。

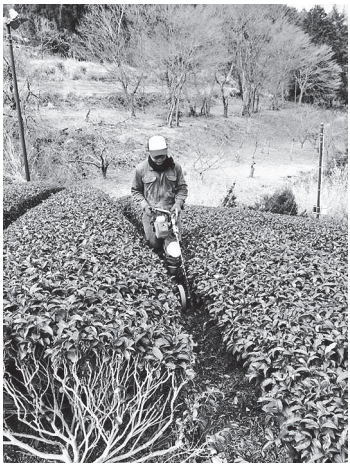
SNS活用方法を講習しましょう

これは私がJA職員だった時に、自身も所属する青壮年部の支部を対

象に実際に行なった講習会の例です。

SNSを利用する農家は増えていても、実際にSNSを利用してビジネスにつなげたり、うまくプロモーションをしている農家は少ないという印象があり、このような講習会を開催しました。

すべての講習を自前で新たに行うということは難しいですが、いろいろな団体がこれらの講習会などを行なっているので、うまく連携をとり、農業もこの分野でお金を稼げるということを伝えていきましょう。



茶園の管理

農業で副業を

実は私はUMEMARU Inc.の自社農場以外に、サラリーマンの知人たちと一緒に後継者のいない茶園の管理、販売を行なっています。使用する農機等は、元々の園主の方からお借りして使用していますので、コストを抑えることができます。

農業は副業としてはとても相性が良いです。そのため、兼業農家でも継続ができているのでしょう。特にJAの共販は、価格は直売より下回ることもあるかもしれませんが、その分、手間なく出荷ができるというメリットがあり、これは他に仕事を持っている方にとっても素晴らしいシステムです。

最近では、一般の企業でも働き方改革の一環として「副業を推奨している」こともあり、インターネット等を活用した新たな働き方が多数登場しています。JAの職員の方々のなかにも農地がある方も多いのではと思いますが、積極的に「副業」農業を推奨します。農業に携わることで、職員の農業理解も深まり、組合員からの信頼度も増します。

単なる「農業体験」ではなく、「収入につなげる」ということが大事です。「副業でできる農業」を積極的に働きかけることによって、新たな農業参入者を増やしていきましょう。