

## 過疎地の里山を蘇らせる

～世界農業遺産登録を追い風に～

### 【趣旨】

限界集落である神子原地区を、「烏帽子親農家制度」や農家の出資による「神子原農産物等直売所」の設置、米をローマ法王に献上し高付加価値化させるなどして蘇らせた。また、自然栽培によって、農家・消費者・環境の all-win 関係を目指し、GIAHS(世界農業遺産システム)登録によって、拍車をかけている。そのシクミとシカケ、住民の取り組みを検証しながら、今後、世界農業遺産を追い風にする次の一手を探る。

### 【ゲスト】

#### 松本 政文／(株)神子の里 社長

元専業農家。農業の先々への不透明さと、地元の推薦により直売所の社長となる。まだまだ集落の理解が得られない中から、それを覆す行動力と創意工夫、神子原米という素晴らしい地元産品を生かし、(株)神子の里を開業1年にして黒字化に導く。

#### 武藤 一樹／神音カフェオーナー

空き農地空き農家情報バンク制度を利用し、携帯電話もつながらない過疎の村に、マエストロとして移住する。同時に農家カフェ「神音カフェ」を開業。現在ではマスターの人柄と、こだわりのレシピ、桃源郷のような菅池の地の魅力を求め、老若男女問わず、年間多くの人々が来訪する。

#### 東山 照義／菅池町住民代表

元限界集落：菅池町のリーダーの一人。烏帽子親農家制度のメイン行事である援農合宿の里親として、年間を通して多くの学生を受け入れ、過疎集落への交流人口の増加に大きく貢献している。また、町へ移住してきた若者の烏帽子親も引き受け、町にはなくてはならない存在となっている。

### 【コーディネーター】

#### 山田 哲也／羽咋市役所

平成19年4月から22年3月の3年間、1.5次産業振興室の室員として従事。高野誠鮮氏のもと、地域活性の理念・経営理念・成功哲学を学びながら、現場で集落の人々と共に実践する。

協力団体 ● 里山里海地域連絡協議会

会場 ● 邑知公民館神子原分館

参加者 ● 40名

## 1. 分科会要約

### 【第一部】

(1) 羽咋市の戦略的取り組み（元1. 5次産業室 山田氏）

＜神子原地区がどうやって限界集落から脱却してきたのか＞

羽咋市神子原地区の人口は506人、それまでの18年間で人口が半減していた地域で、高齢化率54%、豪雪地域であり、離村、離農率、耕作放棄地が増加していた。そういった状況の中で羽咋市では、理念、戦略、行動（とにかくやってみる）をモットーに活動を行ってきた。

理念は、地域、組織を1人の人間にみてる人体政治経済学である。神子原地区が疲弊していた原因を、貨幣（＝血液）が流通していないことと捉え、自分たちたちで経済が動く運動（＝リハビリ）を行うことにより、貨幣（＝血液）が運ばれ、元気になる（＝治癒）という考えのもと活動を行った。

また、羽咋イズムとして、「地域にあるものすべてを活かす。否定ではなく、活かす。」という未利活用資源の発掘と活用を政策理念に掲げるとともに、集落をやる気にさせるため、徹底したメディア戦略を行った。これら理念、戦略のもと、次に記載する数々の事業を行い、その結果、H21年時点で、高齢化率が54%から47.5%に改善、月額30万超の農家の出現、8名のUターン者、農家カフェの誕生等の実績があった。以下、個別の取り組み。

#### (a) 烏帽子親農家制度について

地元の古来の風習である烏帽子親農家制度（酒を酌み交わせば仮初の親子となるとい

う風習）を根拠に、農家民宿を行う場合の経済的なハードルと法の規制を回避し、大学生の援農合宿の誘致を行った。学生が1週間合宿を行い、終わったあとも継続した交流が生まれている。また、学生が提案した棚田を利用したひな壇を観るために、当時、1,500人の観光客が来た。

#### (b) 空き農家・農地情報バンクについて

集落にある空き家と農地をセットで移住希望者に情報提供することにより、H21年時点で11家族が入居した。特徴は、誰でも入居できるのではなく、集落の審査を経てOKが出ないと移住できないというものである。

#### (c) 農家カフェについて

(b)の制度を活用し、岐阜県から携帯が通じない本地域に武藤氏（後述）が移住し、農家カフェ「神音カフェ」をオープンした。そのまま売れば、1個100円のかぼちゃをケーキ等に加工することにより、1,000円の値が付いている。



(d) 神子原米のブランド化について  
競合製品として魚沼産のコシヒカリを想定したブランド米を作ることにした。神子原米の有利な点として、少量生産、地名の利、全国お米ランキング3位、生活排水が入っていないこと、不利な点、知名度がない、県内市場では1俵13,000円と普通のコシヒカリという評価であったことが挙げられた。

現在では、人工衛星の解析により、神子原米が本当に美味しいかを保証し、安売りはしないこととした。

ブランド米を作るにあたって、生産者ではなく、消費者がブランドと認める必要があるため、消費者の心理分析をした。憧れている人の持っているものを欲しがる消費者の傾向（ロンギング効果）に着目し、ターゲットを超高級志向ロイヤル・インペリアルユーザーとした。また、消費者は友達に自慢できる物語を求めていることから、パッケージをエルメスのデザイナーにお願いするとともに、お米をローマ法王に食べていただいた。その結果、富裕層の間で広まった。



(e) 神子の里  
限界集落となっている理由を分析した結果、農産物の販売をJAに頼っていたことから、末端価格が100円の場合、中間流通に搾取され、農家の手元に残るのは10円とか20円であったため、個人の農業所得が100万円に達していなかったことがわかった。

農産物を中間流通に搾取されず、農家さんが自立してできる仕組みづくりを行うために、JAと役所という補助輪を外し、自分たちで小売価格を設定できるよう株式会社を設立し直売所の開設をする考えにいたった。市役所から集落に説明に行ったが、当時はものすごい反対を受けた。しかし、地区のご婦人が問題意識を持っていたので、その方々に店舗の設計等のアイデアをお聞きし、概観にお金をかけないプレハブの直売所を開設した。

また、POSシステムを採用し、農家がリアルタイムで自分の商品の売れ行きがわかるようにしている。これにより、農家のやる気が上がり、今では、月額30万円を超えるおばちゃんが出現している。

当初の売り上げの予測は2,000万円だったか、8,000万円の上方修正があった。たくさんのお客さんが来られ、町にたくさんの貨幣（=血液）が落ちて、集落が自立に向かっている。



(2) 神子の里の運営 (榎神子の里 松本社長)

H18年の秋頃に、羽咋市から株式会社の設立構想の説明を受け、それから会合を重ねH19.3.15に設立総会を行った。そこに至るまでには一筋縄ではいかず、会合を重ねる度に出席者が減っていた。その理由は、失敗した場合の責任を誰が取るのかということだった。皆が失敗したときの責任を行政が持つべきだという話になったが、自分たちでやっていかないと自立することはできないと考え、皆をまとめた。

その年の夏場前には開店の見込みが立つということだったので、新潟の魚沼に勉強しに行った。その結果、お米の販売価格の設定、商品が見える形での販売を決めた。

現在は売り上げが伸びるとともに、生産者の数が増加している(県外含め200名)。今後の数値目標は、売り上げ1億円である。しかし、どれだけ売り上げがあろうとも、いかに中身がよく継続していくか、絶対にやり通すということが大事であると考えている。



(3) 移住者 (神音カフェオーナー 武藤氏)

岐阜県出身で、能登でお店をするための物件を探していた。また、野菜を作りながら、

カフェをしたいと考えていたところ、羽咋市役所の高野氏に出会ったことをきっかけに移住した。

ここには、松本社長をはじめ、農業を軸に生きてこられた方の知恵がある。例えば、木の切り方や草の刈り方をはじめ、実践を通して教えてもらえることから子供を育てる環境としてもいい。

携帯も繋がらずお客様にご迷惑をおかけする土地であるが、地域のつながり、雰囲気、人の繋がりがあからこそ、自分の商売が成り立っていると考えている。

移住する際には集落の面接があり、大変緊張した。当時カフェをしたいと言ったら、たくさん厳しいご意見をいただいた。ここに骨を埋める気はあるかと聞かれ、子供が成人するまで、つまり20年30年は移動しないと答え、受け入れていただいた。

自然を楽しむため田舎に移住する都会の方は多いが、地域の方と馴染めず帰っていくことがある。今では書店では「自給自足」、「田舎暮らしの本」などの雑誌があるが、ファンタジーだと思っている。一方で、現実と違っているが、田舎がどれほどいいのを発信する必要があると考えている。



(4) 菅池町と大学生との交流について(菅池町住民代表 東山氏)

地域の活性化をしたいという考えをずっと持っており、本格的に大学生を受け入れたのが、平成18年からで夏に10~15人くらいの学生が合宿をしている。この集落のいいところは、よそ者を排除しないということであり、毎年受け入れを行っている。学生は真面目で作業を嫌がらない、むしろ喜んで作業を行ってくれる。この地域の良さを学生に聞いたところ、全てがいいと言う。自分たちが気づかない宝があることに気づかされた。学生の中には、この土地を見せたいということで自分の親御さんを連れてきたこともあった。

活動を継続するバイタリティは、その土地にあるものを使って新しいことをしていくことである。棚田のオーナー制度をやっていたが、田植えや稲刈りだけではマンネリ化してくるので、スイカ割り、たけのこ堀など、変化をつけて活動をしてきた。



(第二部)

(1) 自然栽培について(元1. 5次産業室 山田氏)

世界重要農業資産システム(GIAHS)に認定されたことを機に、世界に向けて情報発信することとしており、羽咋市では、自

然栽培に力を入れている。自然栽培とは農薬と肥料を一切使わない農法であり、今年1年間は木村秋則さんを講師にお招きし、JAとタイアップして自然栽培塾を開催した。

自然栽培した農作物の特徴は、腐らず発酵するということである。羽咋市でも実験したところ、有機栽培、一般栽培は2週間目で腐敗したが、自然栽培のものは発酵した。

この自然栽培の話題づくりは市役所が行っているが、これをどういう風に生かしていただけるかは地元の方だと思っているので今後の活動に期待している。

(2) JAについて(榊神子の里 松本社長)  
従来のJAは農薬を売ることを目的としていた。しかし、先般、組合長が代わり、その方が神子原の取り組みに関心していたため、氷見市と連携した羽咋ハトムギ茶や自然栽培の取り組みに力を入れている。

(3) 世界重要農業資産システムに認定されたことについて(神音カフェオーナー 武藤氏)

この地域のおばあちゃんの野菜の作り方をみると、山間地の限られた耕作地で上手に転作をしながら、竹を焼いたり、土を焼いたりといろんな知恵で、上手に安全な野菜を作っており、蓄積された知恵として山里に残っている。

また、全国には自然栽培農家さんがあるが、その土地にあった栽培方法があると思っている。自然栽培は安全・安心だからいと注目されているが、生産コストに見合う対価がなければ、継続することができな

いので、そういった理解が広がればと思っている。そういった中で世界重要農業資産システムに認定されたことは追い風だと思っている。

(4) 自然栽培塾について (菅池町住民代表 東山氏)

自然栽培塾の塾生が家に泊まってきている。その方々に塾生になった理由を聞くと、食の安全・安心に興味があるとのことであった。自分も感化され、そういったことに取り組みたいと感じている。

○2年前に石川県にIターンした。自分が青森市役所にいるときに、青森市で自然栽培を導入したかったが、JAの肥料を売るというビジネスモデル変えられず、導入できなかった。なぜ、羽咋で実現できたのか。(小松市役所 千葉氏)

○高野によれば、JAは中間流通であったため、農家を食い物にしていると感じていた。そういった中で、JAの代わりになる「神子の里」を始めた。一方で、JAの組合長が代わり、その方はJAは農家が豊かにならないと自分たちも栄えていかないと考えていた。すぐに羽咋市とタイアップしようという話になり、ハトムギ茶の販売した。といったようなかたちでJA自体も変わってきた。もともと、JA自身もこのままでは駄目だと考えていたが、シフトするタイミングがなかっただけだと思う。また、タイミングがくるまでこちらが働きかけ続けたことが良かったと感じている。(羽咋市元1.

5次産業室 山田氏)

○羽咋はUFOのまちであると聞いているが、いろいろ手がけた中で、失敗事例があれば、教えて欲しい。(小松市役所 千葉氏)

○UFOというよりも、宇宙科学と農業を如何に結びつけることができるかを考えていた。人工衛星を使うリモートセンシングがアメリカでは常識であったが、中間流通がかかり日本ではコストが高くて導入できなかったものを日本で導入した。また、神子原ではないが、UFOに因んだお菓子やラーメンがある。(羽咋市元1. 5次産業室 山田氏)

## 2. 開催で得たもの（新しい発見）

- ・ 特産品を作るというのは行政的発想である。
- ・ 情報を発信し続けること、プルプル動き続けることで皆が注目する。
- ・ 行政と地域が連携して戦略的に取り組んでいる。



## 3. 分科会まとめ

限界集落から脱却するためには、自立自活できる地域になることが大事である。そのためには、人が交流し貨幣が流通している必要がる。市役所は代わりにお金を稼ぐことはできないので、いかに貨幣を流通できる仕組みづくりがあるかの提案までしかできない。

単に作っても売れるような時代ではないので、売りたいものにどういった情報を付けるか、また、PRする仕掛けを考える。常に情報発信をし続けること、またその情報が大きいほど、人は注目する。

## 4. 今後に向けた展開

世界農業遺産の認定を追い風に、自然栽培等を通じて食の安全・安心を発信するとともに、各種交流事業を通じて交流促進につなげていく。