

AMAPによる新規就農者の定着の可能性と課題

－ フランスのロワール・アトランティック県を事例として －

飯田梨乃

キーワード：AMAP, 新規就農, 小規模農家, 農民農業, 連帯行動, ローカル, 持続可能性

1. 研究背景・目的

近年、フランスでは農業従事者の高齢化・後継者不足、持続的な生産力向上の観点から青年（18歳以上40歳未満）の新規就農の拡大が懸案となっている。青年就農者助成金の受益者数は長期的に下落傾向にあることから、新規就農の阻害要因を多面的に評価することで、青年の就農を促す糸口を掴めると考えた。そこで本研究では、フランスのローカルな生産者と消費者が有機農産物の直接契約を通じて生産者を支えるしくみを実践する組織：AMAPに着目し、AMAPによる新規就農の定着条件①資金の調達、②農地の取得、③販路の開拓、④生産者の技術水準、⑤生産プロセスの透明性、⑥amapian（AMAPにおける購入者）のAMAP活動への関わり、⑦amapianとのつながり、⑧経営の発展可能性を明らかにすることで、AMAPによる新規就農者の定着の可能性と課題を明らかにすることを目的とする。尚、定着条件①から④は新規就農、⑤から⑧はAMAPによる定着において必要な要素である。

2. 研究方法・結果及び考察

2015年9月から12月及び2016年10月から11月にかけて、フランス国内でAMAP数が最も多いロワール・アトランティック県内でAMAPを行う167軒の農家のうち13軒を対象に、訪問あるいは電話にてAMAPによる新規就農者の定着条件に関するヒアリング調査を行った。

13件の事例から得られたAMAPの機能及び課題を定着条件に沿って示すと、次の通りである。①資金の調達：2010年以降、銀行融資を受ける際にAMAPの販路としての安定性・前払いの小切手が担保に準じるものとして有効であった。②農地の取得：AMAPの貢献はなかった。amapianがAMAP生産者から土地の継承を受けていた一例を除き、自力で土地を確保する必要があった。③販路の開拓：AMAPのネットワークの存在が他のAMAPあるいは販路の開拓に繋がっていた。④生産者の技術水準：収穫・生産に合わせた契約数の設定により、就農直後の生産量・品目が少ない時期から安定的に農産物の販売ができるため、amapianがいることで顧客確保に費やす時間が減り、生産に集中できた。また、定期的な分配の中でamapianと直接意見を交わし、生産技術の向上にも役立っていた。⑤生産プロセスの透明性：分配所での議論や年に一度の農場訪問・援農の場で生産プロセスを公開している。透明性の実現にはamapianのAMAP活動への積極性が必要であった。コアメンバーが両者の橋渡しを行っていたケースもあった。⑥amapianの活動への参加：amapianの中には、積極的に活動に参加する人と「消費者」としての姿勢が崩れない人がいた。⑦amapianとのつながり：AMAPは信頼関係の上に成立していた。相互扶助を実現するために、熱心なamapianは生産者とのコミュニケーションを重視していた。⑧経営の発展可能性：生産者は自身の農業経営とAMAPに満足していた。経営の発展性（規模拡大や所得増加）よりも持続性（健全な農業経営の継続）を追求していた。

3. 結論

13軒中11軒の農家は経営状況に満足しており、AMAPにより新規就農した生産者、及び赤字経営から立て直した既存農家3軒も10年以上問題を抱えることなく経営を継続していた。また、収入に占めるAMAPの割合に関わらず、農業経営がAMAPによって支えられているという認識は概ね共通していた。以上の結果から、AMAPが農業経営の自立・継続を可能にし、非農家の個人の農業への新規参入に有用であると考えられる。