

일본의 농업후계자를 육성하는 방안

농문협논설위원회

외수의존의 구조개혁이

일본의 후계자를 불안정하게 하다.

일본 전국의 농산물직매소는 18,716개소에 이르고, 연간 총 판매금액은 8,767억엔에 이르고 있다(2009년 농림수산업성 통계).

한편 일본의 내각부는 TPP(환태평양경제연대협정)에 참가한 경우 GDP(실질국내총생산)는 10년 사이에 22.7조엔의 경제효과가 있다고 일본정부는 제시하고 있다. 하지만 일부에서는 그 계산법이 상당히 부풀려져 있다는 지적도 있지만 반대로 정확하다고 해도 10년 사이에 22.7조엔은 연간 2,700억엔의 경제효과를 말한다.

이 TPP에 의한 외수의 증가와 계속 증가하는 직매소의 매상은 그 성격이 전혀 다르다. TPP에 의한 외수의 증가는 지역을 희생시키는데 반해 직매소는 지역을 풍부하게 한다.

중요한 것은 연간 1조엔에 달하는 “직매소의 경제효과”는 「내수」이고 그리고 「지역내수」를 일으킴으로서 실현할 수 있다는 것이다. 「지역내수」를 창출함으로써 지역의 농업과 생활을 지원하고 지역의 생산과 고용을 창출하는 힘을 키우면서 직매소는 성장을 하고 있는 것이다. 그리고 직매소는 농촌의 후계자를 육성하는 거점도 되고 있다.

적은 자녀와 고령화가 문제가 된다고 하지만, 인구 1억2,700만인 일본은 세계 231개국 중 제 10위의 인구대국이다. 그 시장을 과소평가하여 특별히 국제경쟁을 중시한 1970년대 이후의 구조개혁은 비정규고용의 증가, 임금수준의 저하, 디스플레이션의 진행, 자동차, 가전 등 일부 수출기업만이 업적을 증가하였지만, 대다수 기업이

나 지방도시는 불황에 허덕이고 있다.

「구조개혁은 결과부터 말하면 기업에게 국제 경쟁력을 갖게 하여 수출촉진을 도모하고 외수의존도를 높이는 것이다. 국제경쟁에서 가격경쟁이 중요하기 때문에 리스트라가 유효하다. 그리고 당연히 수출산업은 구조개혁론자가 많이 있는 것 같이 노동이나 토지를 흡수하지 못하였다. 수출을 추진하는 제조업은 더욱더 리스트라를 진행하여 가격경쟁을 진행하였다. 국내를 견인하는 것이 아니고 오히려 줄을 끊은 형국이다.」

일본 총무성이 작년 6월에 발표한 2010년 국세조사의 「1% 추출속보」에 의하면 독신세대의 총세대수의 비율은 2005년 조사를 10%정도 상회하여 처음으로 30%를 돌파하였다. 그 수는 부부와 자녀로 구성된 세대(1,458만8천 세대)를 상회하는 최대치를 이룩하였다. 고령 독신의 증가만이 아니고 어려운 경제와 고용상황 등을 배경으로 젊은 층을 중심으로 결혼할 수 없는 젊은 세대가 증가하고 있는 것이 원인이다. 수출의존, 외수의존의 구조정책이 일본의 후계자를 불안정한 상황으로 몰아 국가의 형태, 사회의 형태, 지역의 형태를 급속하게 왜곡시키고 있는 것이다.

직매소에 의한 지역외수 의존에서

지역내수 창조로의 전환

1961년 구 농업기본법 제정에서 80년대까지 일본농업은 「지역외수의존형」이었다. 「선택적 확대」, 「소송원예」, 「공선공판」 등의 슬로건으로 급성장하는 대도시(지정소비지)에 안정적으로 농산물을 공급하기 위해 지정산지제도과 링크한 채소가격안정제도 등이 도입되어 국제경쟁이 아

닌 산지 간 경쟁이 빈번히 일어났다. 그리고 타 산지와외의 경쟁에서 이기기 위해 특정품목 생산에 집중되어 연작장해를 초래하고, 토양소득 등 다량의 농약사용 농가로 인한 건강피해 등의 악순환을 초래하고 있다. 그리고 산지인데도 불구하고 생산되는 채소가 대도시에 집중 출하되기 때문에 신선수입채소의 비율이 대도시보다 지방의 중앙도매시장이 높아진 시기도 있었다.

이에 비해 1970년대 「50만엔 자급운동」으로 출발하여 90년대에 만개한 직매소 농업은 철저하게 지역내수창조를 기반으로 하였다. 사가현(佐賀) 가라츠(唐津)市的 농민작가인 야마시다(山下)씨는 『중간현대농업』1997년 11월호에 다음과 같이 기고하였다.

“우리들이 특산물직매소를 오픈하고 8년이 된다. 지역의 지명에서 단순히 직매소명을 「미나톤 사토」라고 명명하였다. 1980년대부터 제가 몇 차례에 걸쳐 제안을 하였지만 지역주민들이 상대를 해주지 않았다. 주민들은 농촌에서 누가 농산물을 살 것인가 또는 3일안에 망할 것이다. 책임은 누가 질 것인가 등등 전혀 진전이 되지 않았다.”

그러나 판매농가만이 아니라 자급농가, 비농가, 지주 등이 혼주되어 있는 것이 현재의 농산촌이다. 직매소가 만들어지고 마을의 여성들이 “채소연구회”를 시작하거나, 행정이나 농협의 지원을 받아 농산가공시설을 설치하는 등으로 활기를 찾게 되고, 그때까지 농정에서 제외되었던 제2종 겸업농가, 고령농, 여성농업인, 정년퇴직자에게 활약할 수 있는 장소가 만들어져 농촌의 활기가 일어나고 있으며, 그리고 농가의 식탁이 풍부하게 되었고 판매 후 남은 농산물은 서로 교환하거나 무료로 받기도 한다. 특히 반농반어의 농어민들이 출하하는 생선이나 해산물을 싼값에 손에 넣을 수 있다. 직매소를 시작으로 해변의 농촌에 거주하는 행복을 느끼기 시작하였다.

그 후 15년, 직매소는 점점 발전을 하고 있으며, 야마시다씨는 “행선지가 확실하지 않은 버스를 타

를 것은 좋지 않다”라고 TPP도 언급하고 있다.

60대는 청년층, 70대가 장년층, 80대가 고령자

직매소는 마을의 재산을 지키고 계승하는 농업을 실천하는 집락영농 = 새로운 사회적공동경영체와의 연대, 그리고 지역의 상점가와의 연대라는 두 가지의 새로운 연대에 의해 「지역에 고용, 일자리를 늘려 농촌에서 같이 생활하는 젊은 층이 활약할 수 있는 장소, 도시에서 생활하는 출향민이 돌아올 수 있는 직업 등 지역산업을 활성화하는 “지역의 재생”의 중심적인 과제가 여기에 있다」고 하고 있다.

그 과제를 실현하고 있는 직매소의 전형적 사례로서 농문협간 『계간지역』 2월호의 특집 「후계자가 일으키는 농산물직매소」에서 소개한 나가노현의 “산직시장 그린팜”이다.

그린팜은 1994년 60호의 농가가 참가하여 겨우 800만엔으로 건설한 200평정도의 매장에서 시작하였다. 창립부터 18년이 지난 지금 등록출회원은 2,150명, 연간매출은 약10억엔이다. 1000만엔 이상 매상을 올리는 농가는 2~3인으로 대부분은 100~200만엔 정도이다. 대부분은 겸업농가이지만 농지를 갖고 있지 않은 출하자도 있다. 직원 수는 60명으로 그 중 파트는 5명으로 지역에 고용과 직업을 증대시키는 직매소이다.

현재는 400평으로 확대된 매장 3,300평의 부지는 대표이사인 고바야시씨의 숙부가 경작을 포기한 농지였다. 컨설팅을 하는 사람도 절대 실패하기 때문에 하지 말라고 단언하고 말렸다. 그러나 현재 연간 56만명의 고객이 찾고 있는 명실공이 지역의 랜드마크로 자리매김하고 있다.

고바야시 대표는 “그린팜은 창업 시 생산자의 평균 연령이 70세로 출발하여 18년이 경과하였다. 당연히 고령화가 진행되어 멤버는 바뀌어도 지금도 평균 연령은 약 70세를 유지하고 있다.

이것은 지난 18년간 생산자의 수가 비약적으로 증가한 것도 있지만 생산자를 지속적으로 변화되었기 때문이다. 새롭게 들어온 생산자가 직매소 취농인구의 평균연령을 낮추는 역할을 담당하고 있다.”

예를 들어 실적주의의 유통최전선 사회에서 정년을 맞이한 요코다씨는 부인의 실가에 가까운 곳에 집을 신축하여 동경에서 귀농을 하였다. 그러나 친구나 아는 사람도 없는 지역과 연결고리가 없어 처음에는 아무것도 할 수 없었다. 조금 지나 처갓집의 채소재배를 조금씩 도와주게 되었고 그린팜의 출하를 도와주게 되었다. 장인 장모는 80세가 넘었는데도 불구하고 매일매일 즐겁게 생활하는 것처럼 보였다. 농작업이나 경 트랙터로 출하를 하는 곳에 언제나 노부부가 같이하고 있었다. 날씨가 좋으면 밭에 나가고 비가 오면 집안에서 일하고 쉬는 시간이 되면 가까운 곳의 고령자들이 모여 차를 마신다. 이것이야말로 유유자적이라고 할 수 있다.

그 후 얼마 되지 않아 장인의 건강이 나빠져 타계를 하였고 약 10a의 농지를 상속받게 되었다. 지금부터는 도와주는 것이 아니다. 약 3년 동안은 도와주는 농업에서 자신의 농업을 하게 되었다. 그린팜에서 새로운 친구 등의 관계가 만들어져 인근 경작포기지를 빌리는 등, 약30a를 경작하게 되었고, 농업소득은 당초목표인 100만엔을 초과하여 150만엔이 되었다.

「64세로 연금을 받을 때까지는 겸업농가」로 정년 후도 나가노현 토지개발공사의 위탁직원을 하고 있는 나까무라(中村)씨는 현재 62세로 연금 외에 100만엔의 직매소 농업을 목표로 하고 있다. 작년 1년 동안 86세로 사망한 부친은 임산물을 직매하였다. 특히 정원수로서 수요가 높은 주목의 묘목을 많이 출하하였다. 가을에는 버섯채취와 더불어 밭아한 주목의 어린묘목을 집으로 옮긴 후 2년 정도 밭에 심어 놓으면 그린팜의 묘목시장에서 1000엔정도에 매매된다. 특별히 수

고를 들이지 않고 많은 묘목을 판매하였다.

그린팜 생산자회의 임원으로 출하할 것이 없어도 얼굴을 내민다는 다카마츠씨는 아쉽게도 작년 몸이 나빠졌다. 현재 51세인 아들은 철공소를 하는 장인이었지만, 현재는 철공소경영이 어려워 직매소농업으로 생계를 이어가고자 그린팜에 참가하고 있다. 약 1ha의 전답에서 곤약, 고구마, 대파, 우엉 등을 재배하여 출하하고 있다. 주 1회 현금으로 정산하는 그린팜은 보물창고로 여기고 있으며, 생산자회의 임원회에는 부친을 대신하여 참석하고 있다.

그린팜에서는 60대는 청년, 70대는 장년부, 80대에 이르러야 고령자라고 부르고 있다.

완만한 피라미팅형 취업구조

신슈대학(信州大學) 농학부의 학생시대부터 그린팜에서 아르바이트로 자금을 모아 100평 실험농장을 시작으로 농업을 시작한 다나카(田中)씨(28세)는 경작면적을 30a로 늘려 농가인정을 받아, 유기농무농약채소를 그린팜에 출하하거나 동경의 지인들에게 직송하여 생활은 어렵지만 실적을 착실하게 쌓아가고 있다.

이 “100평 실험농장”은 정년 후 체력이 계속되는 한 농업현장에 있고 싶다는 세대나 지금부터 농업을 하고 싶은 젊은 세대를 위하여 2008년에 그린팜이 설치한 농장이다. 100평당 연간 5천엔의 이용료를 지불하고 베테랑농가나 농업개량보급센터의 기술지원을 받는다. 지금까지 26조 약708명이 참가하였고, 그중 정년귀농 6조, 젊은이 2조가 신규로 취농을 하였다. “농가가 아닌 사람들에게 농지를 대여하는 것이 어렵고 대여 농원에 입원하여 경작한다”라는 방법으로 농지법을 피하고 있다. 그린팜에는 실험농장 생산자들의 판매코너를 설치하고 농업자재도 등록회원과 같이 10%할인을 하고 있다.

실험농장에 받을 빌려주고 있는 생산자회의 현회장인 타바타(田畑)씨는 그린팜이 사이에 들

어가 있어 안심하고 농지를 대여할 수 있다. 신뢰관계가 이루어지고 있다고 하고 있다.

그린팜에는 “농지를 갖지 않은 생산자”도 있다. 어떤 전 우편국직원은 봄에는 두릅 등 산채를 여름에는 투구벌레나 사슴벌레를 가을에는 은행을 채집하여 출하하고 연간 약 200만엔의 매출을 올리고 있다. 연금과 함께 현역 때보다 소득이 많다고 한다. 목초지의 냉이, 달래, 쑥, 원추리, 민들레 등 밭 이외의 농산물 것으로 소득을 올리고 있는 여성들도 있다.

이와 같이 그린팜에서는 연간 매상 1천만엔 이상의 전업농가를 정점으로 한다면, 그 밑의 50만에서 수백만엔의 판매농가 그리고 그 밑에는 자급적 농가나 연금, 정년귀농, 신규취농 또는 토지를 가진 비농가 그런데 농지를 갖지 않은 비농가까지 출하자라고 하는 피라미트의 취업구조가 천천히 확산되고 있다.

『계간지역』의 특집으로 「후계자가 육성하는 농산물직매소」에서는 JA(농협)여성부가 설립한 「어그리로드 美和(시즈오카시), 대규모 채소농가가 설립한 「히와코다이니까 愛菜館(시가현), 과수전업농가가 설립한 「농업후계자 만남의 시장」 등을 소개하고 있지만, 당초에는 전업농가가 설립한 직매소도 포함하여 어느 쪽이나 정년귀농이나 신규취농, 시민농원과의 참가에 의해 천천히 “피라미트형 취업구조”가 만들어지고 있다. 이것은 활기찬 직매소에 공통되고 있으며, 농가가 만드는 직매소의 특징이라고 볼 수 있을 것이다.

농림수산성 「사람·농지플랜」을 활용

농림수산성은 2012년 예산에 「신규취농을 위한 종합적인 지원」과 「농지집적을 위한 종합적인 대책」을 기본으로 하는 「사람·농지플랜」(지역농업마스터플랜)을 마련하였다. 신규취농 지원에서는 취농 시에 45세 미만을 원칙으로 1인당 연간 150만엔의 청년취농자 지원금을 최장 7년간 지원한다. 연수 후에 지역농업의 방향성에

대해 시정촌이 정한 「사람·농지플랜」의 핵심농이 되는 것이 조건이다. 한편 농지집적대책에서는 농지를 빌려주는 농가에 50a 이하는 30만엔, 50a~2ha 이하는 50만엔, 2ha 이상은 70만엔의 “농지집적협력금”을 지급한다.

이 「사람·농지플랜」은 TPP가 그 발단이다. 1년 전 가을 TPP교섭참가표명을 받고 높은 레벨의 경제연대의 추진과 일본의 식료자급률의 향상이나 일본농업·농촌의 진흥을 양립시켜, 지속가능한 힘 있는 농업을 육성하기 위한 대책을 강구한다라는 것을 목적으로 하여 동년 11월에 「식과 농림어업의 재생실행회의」가 설치되었다. 이것을 기반으로 작년 10월에 국회에서 결정된 「일본의 식과 농림어업의 재생을 위한 기본방침과 행동계획」을 받아 책정된 것이 이 「사람·농지플랜」이다. 취업피라미트의 정점인 전업농가 그리고 청년들에 초점을 맞추어 자급적 농가나 정년귀농 등 그 밑의 계층은 전혀 안중에도 없고, 20~30ha의 농지집적으로 국제경쟁 = 외수의존으로 가고자 하는 것이다. 농촌의 역사도 실정도 포함하지 않은 책상위의 공론이라고 할 수 있다. 농지집적협력금은 당촌 이농장려교부금이다.

그렇지만, 이 「사람·농지플랜」은, 철저한 협의를 통하여 향후 2년 정도 사람과 농지 문제를 안고 있는 모든 시정촌 집락에서 책정하는 것을 목표로 하고 있다. 집락의 역사와 실정을 감안하여 외수의존이 아닌 TPP추진과의 “강한 농업론”도 아닌 지역내수의 창조, 지역에 고용과 일자리를 만드는 방향에서 이 「사람·농지플랜」을 획기적으로 전환하여 활용하는 것도 가능하다.

농산물 직매소에서 배양된 사회적 공동경영체로서 집락의 모든 장점을 활용하고 천천히 취업구조 피라미트의 한 줄기가 되어 지역 활성화에 참가하는 새로운 핵심농을 육성하고자 한다. ㉞

〈편집자 주 : 본 원고는 일본 현대농업 2012년 3월호에 게재된 내용을 번역한 것임〉