



農業・ジビエ・関係 人口で持続可能な 地域創りを！



株式会社日向屋（ひなたや）
代表取締役

岡本 和宜

1980年、田辺市生まれ。地元の高校を卒業後、白浜町のホテルで8年間フロント業務に従事。その後実家の農業を継ぐ。2018年3月に株式会社日向屋を設立し、農業を行う上で大きな問題となっている鳥獣害問題・耕作放棄地・担い手不足などの地域課題の解決と、新しいビジネスの創造に取り組む。現在、田辺市観光協会の副会長としても活躍中。

○まずは、岡本社長のプロフィールをお聞かせください

田辺市上芳養の日向（ひなた）地区で、農家の長男として生まれました。地元の高校を卒業後、白浜町のホテルに就職し、8年間フロント業務に従事しました。人と触れ合うのが好きだったので、人を相手に仕事をするのが楽しかったですね。

○岡本社長の笑顔を拝見するとよくわかります。実家の農業を継ぐことについては

農業を継ぎたいとは全く思っていなかったです（笑）。でも長男なので、いずれは継ぐ日がくるんだろうなとは思っていました。その後、父が体調を崩したことをきっかけに、農業を継ぐことになりました。農園の面積は2ヘクタール超で、梅と柑橘類が半々ぐらいの割合です。柑橘類は、温州ミカンを中心に15～16種類の柑橘類を栽培しています。

○農業に従事されての印象は

こんな面白くない仕事はない、というのが第一印象でした。前職では人と触れ合っていたのが、人とつながることがない農業が、全く合っていなかったんだと思います。

加えて、農業に従事する中で、様々な課題があることがわかりました。特に困っているのは、鳥獣害の問題、耕作放棄地の問題、農業の担い手不足の問題です。実はこれらの問題は農村の過疎化・高齢化を背景に、相互に繋がっています。そこで、これらの課題を解決すること不可欠だと考えるようになりました。

○株式会社日向屋を設立したきっかけは

家族経営が嫌いっていうのが一番大きかったですね（笑）。家族の中で、先程のような一次産業の課題を解決しましょう、という話をしても、なかなか賛同は得られませんか。ですからそういう課題解決のためには、同じ目線を持っている仲間が集まって、家族とは別に組織として立ち上げて、方向性を見出し

て解決すべきだと考えました。組合などいろんな組織がある中で株式会社組織にしたのは、最も汎用性が効き、自由度が高く、縛りがなからです。そこで、後輩など同じ目線の若手5人のメンバーで、2016年に狩猟グループ「チームひなた」を結成、さらに2018年3月1日には会社組織としての株式会社日向屋を設立しました。



日向屋

○第一の課題である鳥獣害対策についての日向屋の取り組みをお聞かせください

鳥獣害を減らすには、鳥獣を捕獲して殺処分するしかないですね。そこでメンバーで狩猟免許を取得するところからスタートしました。狩猟免許には、銃猟とわな猟がありますが、私はわな猟の免許を取り、捕獲を始めました。

しかし私たち農家の本業は農業ですから、わなでイノシシやシカを捕まえることはできても、殺すことを負担に感じる農家の方も結構いらっしゃいます。さらにその先のジビエ肉としての活用となれば処理施設も必要となり、農家の片手間ではとてもできません。

そんなとき知り合ったのが、和歌山市でジビエの卸売業に従事していた紀州ジビエ生産販売企業組合の湯川俊之さんです。私の1歳年上の湯川さんは、ジビエ解体処理に20年以上携わっていたベテランで、ちゃんとした処理施設を構えて運営できる場所を探していたんです。話をしていて意気投合した私たちは、日向地区の人々とも処理施設の誘致について話し合い、2018年2月に紀州ジビエの処理施設「ひなたの杜」が完成しました。



ジビエ処理施設「ひなたの杜」



紀州ジビエ生産販売企業組合代表 湯川俊之氏

○日向屋と「ひなたの杜」の役割分担は

もともとジビエで儲けようとか全然考えてなかったんですよ。農業しながら鳥獣害対策するのは大変だし、その大変な部分を誰かに任せられたらという思いで、ジビエ施設を誘致したわけですから、農業とジビエは完全に分業体制としています。

農家は、わなを設置し、わなにかかったら「ひなたの杜」に連絡をします。連絡を受けた「ひなたの杜」は、現地に駆けつけ殺処分したあと、肉の状態がよければ食肉用として引き取ります。食肉に適さない状態で引き取れない場合は、農家が穴を掘って埋めることとなりますが、殺処分しなくてもよくなる分、農家の負担が大きく軽減することになりました。

○それぞれの役割分担がうまく機能している
ということですね。この取り組みも大きく
ひろがっているんですね

最初は日向地区でスタートしましたが、狩
猟を始めると鳥獣の数は減っていきますので、
これだけではジビエ施設の運営はできません。
そこで、J Aさんの協力で、田辺市内・市外
などで農家向けの説明会を開催しました。説
明会では、日向地区にジビエ処理施設ができ
たこと、農家の皆さんが狩猟免許を取って、
わなを設置するだけであとは施設から処分に
何うことを説明し、協力を依頼したところ、
賛同してくださる農家が数多くあらわれ、現
在、北は海南市下津町あたりから南は上富田
町あたりまで広がっていると聞いています。

○次に、過疎化・高齢化が進む中で、耕作放
棄地の問題についてはどのように取り組ま
れたのですか

株式会社日向屋では、耕作放棄地を会社で
借り受けてメンバーが農園として復活させ生
産するという方法をとっています。

実は、取り組みを進めていく中で、当初の5
人のメンバーのうち、方向性が違うなどの理
由で3人が抜けた一方で、日向屋の取り組み
に興味を持ち、ぜひ働きたいと新たに4人がメ

ンバーに加わったので、そのメンバーたちに
農園の管理や生産を任せています。

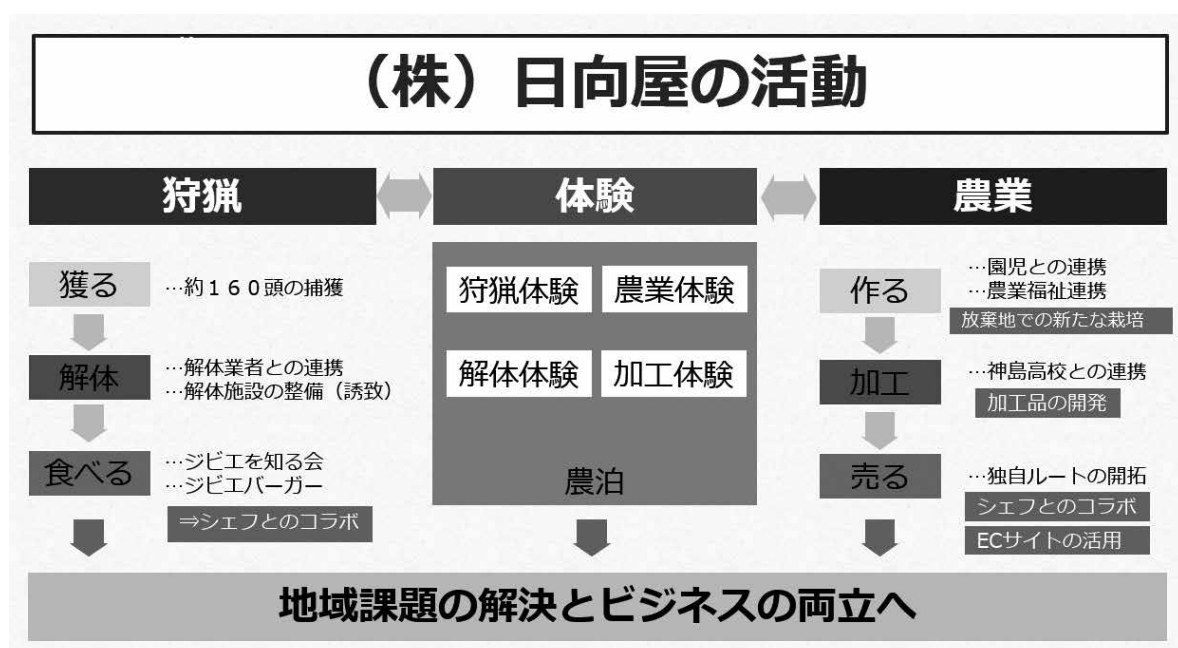
現在、株式会社日向屋で借り入れている農
園は4ha ぐらいです。さらに、収穫した農産
物を利用して、加工品の製造・販売も始めた
ところです。



耕作放棄地の再生

○どんどん耕作面積も拡大しているんですね

私の目標は、耕作面積を広げていこうとか
いうのではなくて、一次産業に従事したいと
いう若者をどれだけ増やすか、ということだ
す。ですから、会社で借り受けた耕作放棄地
を畑にして、そこで若者に農業をやってもら
う。農業をする上で鳥獣害対策はつきものな
ので、狩猟免許を取ってもらう。この仕組み



はこれまで私たちが確立しているので、あとは参加してくれる若者をどれだけ増やすかということなんです。

日向屋では、この4月にも新規就農したい若者を3人受け入れて、地域の耕作放棄地で就農してもらう予定です。

○農業の担い手不足の解消にもつながるのですね。新たなメンバーはどのような方々ですか

本当に様々ですね。地元の人もあるし、大阪や首都圏から移住した人もいます。前職もいろいろで、IT関係で勤めていた人もいますが、農業とは全然違う仕事をしていた人たちです。

移住者については、日向屋のインスタグラムなどを見て、ここで働きたいとやって来る人なので、住居なども自分で探してもらっています。私は移住者をもてなすことはしません。自分の意思でここで農業をしたいと決めて来るのですから、それなりの覚悟と責任は必要だと思っています。ですから、日向屋としては、移住者に対して農地を用意して、農業の仕方は教えますが、それ以外の部分は自分たちの責任で行ってください、と線を引いています。

ただ、私たちのように地元の農家であれば、先祖代々の農地も倉庫もあり、必要なものがすべてそろっていますが、新規就農者は全く何もないところからスタートするわけですから、農業の面は、日向屋がノウハウや施設も含めて、一人前になるまではしっかりとサポートしていますが、それ以外の部分は一緒に移住する家族の支えが非常に重要だと考えています。

○メンバーの方が収穫作業に必要な倉庫や機材などはどうされているのですか

今は、私の家のものを使ってもらっています。一緒に作業することによって、使い方や技術を伝えたり、コミュニケーションを図る

こともできますので。しかし、私の家だけの時に比べて収穫量が何倍にも増加しているので、ここでは手狭になってきています。そこで、会社で新たな作業施設を作ることを計画しています。

○岡本社長の取り組みが、農業を中心に地域の活性化に大きく寄与していることがよくわかります

私は、正直なところ、地元をどうしようということはありません。一個人が地元を背負うことなんかできるわけがないですよ。私はこれまで、どうすれば自分が今やっている農業が面白くなるか、これからは農業を続けていけるかと考えて、それに必要だと思ったことをやってきました。すると、それに共感する若者たちが集まって来て、そんな仲間たちと同じ方向を向いて、また新しい面白いことをすると、仕事が楽しくなります。それで収益が上があれば十分ですよ。その結果として、地域が活性化したり、地元のためになればいいと思うだけです。ですから、仲間を増やすという意味で、私は関係人口づくりということをととても大事にしています。

○関係人口といえば、紀伊民報で岡本さんの取り組みが紹介されていましたね

はい。あの取り組みは田辺市が都会の若者を対象に実施している関係人口講座「たなコトアカデミー」の現地実習に協力したものです。現地研修では、日向屋が耕作放棄地を再生した場所に、参加者の名札を付けた梅の木を1本ずつ植えてもらいました。これは、年に1回でも、2年に1回でもいいから田辺に来て、自分の植えた木の生育を見に来てほしいという願いを込めたものです。

私たちは、業務で東京行くことがあるので、東京で参加者と会うのは簡単なことです。しかし、参加者が田辺に来るのはプライベートになりますから、そういう機会を作って自分

の木を見に来てほしい、それぐらいの思いを持ってもらわなければ関係性は続かないと思います。

私は、このような関係人口づくりはとても重要だと思います。移住しなくてもいいんですよ。都会の人たちにとって、移住するとなればすごいハードルが上がるので、日向屋にどんな関わりでもいいので、関わりを持って長く付き合ってくれる人たちを増やしたい。そういう人達はうちの会社のファンですから、私たちが東京に行った時には、商談会・展示会とかのお手伝いをしてもらったり、田辺に来た時には、こちらの新しい取り組みについて一緒に考えたりしています。このようにして、関係人口を増やしていくことが、これからの大きな目標です。



関係人口講座の現地実習の参加者たち

○関係人口でファンを増やして、その人たちの中から実際に移住して一緒に農業を行ってくれる仲間を見つけていくということなんです。

そんな岡本さんのモチベーションの源はどこにあるのですか

私は37～8歳での起業だったのですが、和歌山県内の農業分野の会社の中には、私よりずっと年上で起業して大きな成功を収めている会社もあります。そんな方たちにいつも刺激を受けていますので、「まだまだやらないあかん」という強い芯は持っていて、それがや

はりひとつの原動力になって動いていると思います。

日向屋はそのような会社とは違いますし、同じにはなれませんが、独自の違う日向屋の色はすでに持っているの、私はそこに向かって進んでいきます。

○貴重なお話を有難うございました。最後にこれから同じような課題に取り組んだり、起業化を目指す若者たちに、メッセージをお願いします

私の座右の銘は上杉鷹山の「なせば成る なさねば成らぬ何事も 成らぬは人の なさぬなりけり」です。「やりたいことがあるのなら、やらないと損だ」、という考え方なので、迷っているんだったら行動しろ、迷う時間がもったいないよ、と強く言いたいですね。やり続ける仕組みを作るのは大変ですが、やってこそ違うものが見えてくるし、新しい出会いもあります。何より自分のやりたいことをするほど幸せなことはないので、やるだけです。

