

2. 討 論

座長 ただいまの三人の方の報告につきまして、ごく簡単にまとめさせていただきます。「国際化時代における我が国園芸農業のサバイバル戦略」という、本日の表題に即してまとめますと、国際化の側面とサバイバル戦略の側面に分けることができるかと思えます。

まず、国際化という観点につきましては、輸入の面で最も大きいのが価格低下といえますか、価格破壊ということでお話があったと思います。そしてその結果として、所得減なり耕作放棄という、そういった方向に進んでくるといようなことがお話に出てきたと思います。

輸出に関しましては、これは円高との絡みで輸出が減少してきており、その結果として、一概にその結果とは言えないのかもしれませんが、ある意味で、その影響を受けて、二十世紀梨の生産そのものも後退しつつあるんだというお話だったかと思えます。

他方、サバイバル戦略ということに関しましては、高級化の道と、もう一つの道として低コスト化といえますか、あるいは安価なものを供給していくといえますか、そういったような方向という二つの道があるということが、三人の方に共通していたと思われる。

さらに、それぞれの方のサバイバルの特徴といたしましては、最初の野口さんの場合には、特に安い品物といえますか、例えば、さびのあるりんご等も流通できるような体制を作るということが、いってみれば、日本の国内農業が残る一つの方向であろうということであったと思います。それとともに、輸入品とも共存できるような体制も、今後は考えなければならないのではなかろうかということもあわせておっしゃっていただいたと思っています。

また、足立さんにつきましては、特に興味深かったのは、経営目標を持つということ、それとよい家庭を持つということが、もうかる農業につながっていく。もうかる農業につながっていくということで、日本農業の存続を図ることができるんだということになろうかと思えます。

そして、井上さんにつきましては、これは立場上のこともございましたけれども、農業資材面でのコスト低下を図っていく、ということも、国内農業の存続のためには必要なんだということを、サバイバルの側面からおっしゃっていただいたと思います。

今回の三人の方のご報告につきまして、質問票が全部で5枚出されておりますが、このいずれもがサバイバル戦略に関連した形のものであります。そういうことですので、まずサバイバル戦略の側面から討議を進めていきたいと考えております。

○ 一つは、お二人ともりんごなり梨の果実生産に実際に携わっておられる方なので、現場に即しての問題としてお聞きしたいと思います。今座長が整理されましたように、サバイバルの方の関係でございまして、当然方向としては、一つは品質向上という面と、もう一つはコストダウンという大きい方向があるだろうと思います。

それで、野口さんのご報告について、コストダウンの面でお聞きしたいのは、実際にりんごの場合に、いわゆる受粉作業と摘果作業が労力的には非常に大きいと思います。そこで、摘花作業の省力化に石灰硫黄合剤をテスト的に用い、非常にいい成績をおさめているというのが最後のデータにありました。そのコストダウンにかかわる新しく試みられた技術の、品質面での影響はどういうことであっ

たのか、ということをお聞きしたいと思っています。それから、資料には実際に数量的な比較はできないということが書いてありますが、将来の問題として、摘果作業の省力化で大体体系的に見通しがつくのかどうかという二つの点をお聞きしたいと思っています。

それから、第2報告の足立さんにつきましては、これは鳥取の代表的な二十世紀梨が、だんだん三水にとって代わられるという形で品種の変遷がありますが、果実の品種には、品種自体が持っている固有の特性がありまして、非常に画期的な品種が出れば、例えば、りんごであればふじというものが非常に大きな影響を持つわけです。梨の場合には、お話にありましたゴールド二十世紀の導入というので、梨では非常に黒斑病が問題だろうと思うんですけども、まだ放射線育種での結果で、品種は固定していないようです。一方、鳥取大の育種では、自家結実性のT-17というのが新しい品種として有望であるとのことでした。

ところが、T-17というのは赤梨系であって、二十世紀のような青梨系とは対照的な梨なわけですが、今後の見通しとして、鳥取における二十世紀については、実際におやりになっている足立さんはどのような見通しを持っておられるのか、その点をお聞きしたいと思っています。

野口 ご質問にあった石灰硫黄合剤による摘花ですけれども、これは私の資料の後半に載っていますが、長野県では、今人工受粉はりんごに関しては、ほとんど行われなくなっているというのが実情です。これは全国的にどこもそうだと思います。これは訪花昆虫、ツツハナバチ、ミツバチ等により受粉作業を行わないで、そこを省略しているというのが基本なんですけれども、私のところは防霜ファンが入りまして、花を確保しようということで始まったわけです。防霜ファンが入った次の年は、蜜蜂を置いておいたのですが、

不授精で、果形が悪くなったりとか、収量も相当落ちたりということで、これだったら人工受粉をすれば、その辺、何とか克服できるかなということで始まったんです。

人工受粉をするということは、めしべの柱頭に花粉をつけてから、48時間で下まで移行するわけですが、中心果が一番最初に開いているわけなんです、花が果叢の中で、真ん中の中心果というものが、2日、3日、側果よりも早く開くのが普通なんです。

そんな中で中心果をつけることによって、石灰硫黄合剤を打つタイミングというのが、いつ打てばいいか。だから、48時間までたたなくても、24時間あれば大体半分、真ん中から下へ花粉管を下れば、大体それで受粉を行えるということなんです。そういうことで、石灰硫黄合剤を打つタイミングがわかるということです。これは合剤が1日おくれますと、その後ろの方のリンナックルを使った試験がございすけれども、もう3倍くらい余計ついたんですよ。だから、1日のタイミングが一番合剤摘花には重要なことだということと言えと思っています。

品質の問題ですけれども、合剤によって品質低下があるかということは、これは絶対ないと思います。むしろ高品質のものがとれたと書きましたとおり、受粉をすることによって、実の種子の入りが完全な状態になるわけです。

今までの訪花昆虫によっていたときには、心室が五つありまして、種が1心室の一つあればいいようなのが普通でした。ですけれども、人工受粉をすることによって、種が倍、10入っています。今年あたりのは、全部10以上入っているということで、そうすると、細胞分裂もより多くなるし、りんごも大きくていいものがとれる。これが今年やってみて、「あっ、なるほどな。」これだったら、何とか省力にもつながるし、今後いい方向が見えてくるんじゃないかな、というような感じを受

けました。

足立 二十世紀の今後の見通しということですが、一番ネックとなっているのは、先ほどから出ています黒斑病という病気です。

黒斑病を出す人は、二十世紀を作る能力がないということの一つのあらわれだと思っていますので、そういう人は多分——多分というか、今もそういう動きになっているんですけれども、二十世紀自体は減少することは間違いないと思っています。

黒斑病という病気は、二十世紀には特異的にも恐ろしい病気ですけれども、同じ条件下のもとで出す人もいるし、出さない人もいます。出さない人はなぜ出さないかということを含めて調べていないので、現状では、なぜかはわかりません。農家はそれぞれ人と同じようなことをやっているけれども、何でおれのところが出ないのかわからないというのは、本当は試験場とか普及センターとかが、きちんと防除の時期とかを調べて普遍化していかなければならないのですが、なかなか十分にできていません。

それで、ほかの農業でもそうなんですけれども、今まで私が感じてきたのは、堆肥堆肥と言いますが、はっきり言って、土づくりという名のもとに、未熟な堆肥、すなわち畜産から出る産業廃棄物の捨て場に梨の畑とか、普通の野菜の畑がなっているのが実情で、それがどういう害を及ぼしているかということを知っている人はわかっているんですけれども、いいものを少しずつやるんだったら効果は非常にあると思うんですが、よくないものを多投していくと、何年か先にはその悪影響が出てくる。それが今、いろいろな産地で土づくりという名のもとにやられているのではないのでしょうか。産業廃棄物である堆肥を農家に還元して、環境にマッチした、環境に優しい農業だと言っていること自体が、私自身はそうかなという感じを持っているんで

す。

だから、その肥培管理によって黒斑病が出やすくなるということはありません。春に交配した後、5月の初めに肥料の窒素が効き出すと、軟弱徒長をして、木が弱い状況で病気にかかりやすい。人間でも環境が悪くなると病気になりやすい。今のインフルエンザでもそうですけれども、そこにおってもかからない人もいますから、それと同じことであって、そういう肥培管理等の問題があると思います。

やはり何だかんだ言っても、今の農家の現状をみていると、鳥取県の二十世紀の将来は、進物を中心にやっている東郷町を中心にして残っていくとは思いますが、わが赤碕町でも、一時期70町歩あった二十世紀が、今年は40町歩という約半分近くになってきて、この流れはなかなかとまらないという感じで、ゴールド二十世紀とか、新しい品種等に早めに継ぎかえていかないと、梨では食っていけないなという感じはしております。

○ 補足的にお聞きしたいんですが、足立さんのところは、先ほど私が聞き漏らしたかもしれませんが、梨をどのくらいお作りになっているんでしょうか。

足立 以前は1町ありました。今は6反ぐらいですね。

○ 先ほど座長も言われたのですが、夫婦2人で実際に農業をやるというのが、本来、農業を営む単位として望ましいと思いますし、いい意味でファミリーファームとして、今はご主人もお勤めに出ておられるということですから、50～60アールということのようなんですけれども、お二人で梨を専門的にやれるとしたら、最大規模で大体どのくらいできるんでしょうか。

足立 交配とか袋かけの工夫さんの手をある程度段取りできれば、1人6反ぐらいまでは、だから1町2反ですか、そのくらいまでの経営はやっていけると思います。けれども、

あまりにも天候に左右されたり、鳥取県もご多分に漏れず台風が一発通ったら、梨畑にごみになって落ちているわけです。自然災害というのは何年かに一度はあるわけですから、梨だけの専業農家というのはこれからは厳しいんじゃないかなという感じはしています。

だから、労力を考慮しながら、梨プラスアルファという形で経営を考えていかないと、梨だけで食おうというのは10年以上前のことであって、私は今後はそういう発想ではだめだと思っています。

○ そうしますと、鳥取の場合、梨プラスアルファとしてどんなものがありますか。

足立 私が今、将来的なこととして考えているのは軟弱野菜です。ハウレンソウとか、チンゲンサイ。ハウレンソウなんかはハウスで周年栽培をやっていくのが一番いいんじゃないかなという気はしているんです。

というのは、私も農業関係の職場に勤めていますので、出荷の手間というのはあるんですけど、軟弱野菜というのは相場的にも崩れないんですね。それで、ハウレンソウを1年回すと5作から6作、そのうちに何回かはいい値段になるときが必ずあるんです。安いときもあるけれども。だから、そういうものと組み合わせで梨経営をやっていくとか、作物はコマツナとか、いろいろあると思いますが、その辺自分たちに合ったものを自分たちで作り出していくというのがいいんじゃないかなと私は思っています。

○ 野口さんにお聞きしたいんですが、人工受粉と合剤によって、労働力コストが30%位引き下げられたというお話でしたけれども、それは全体の経営の中でどのくらいの意味を持っているんでしょうか。

野口 りんごの場合は、仕事の中心は、春が摘果作業、秋は収穫前管理、菜摘み、玉回しと、収穫ということになると思いますが、数字は出してないんですけど、春の段階で30%程度、ひよっとしたらもっと省力に

なっていたんじゃないかなというような気はいたします。

合剤を使っていないと、もう、とにかく早くやらなきゃいけない、早くやらなきゃいけないと、気持ちの上でも摘果作業を早く終わりにしなきゃいいものがとれないとあせります。早くとったほど大きくていいものがとれるわけですから。ですから、それがはじめの花の段階で、ある程度すぐることができるということは、気分的にも後を追われるということが薄れてきて、相当楽な感じがいたしました。

○ 全体のコストはどのくらい安くなるんでしょうか。

野口 それは、私のうちでは年間延べ100人くらい、もっとかな、150人くらいかな、季節労働的におばちゃんを頼んでいるわけですが、春の段階の給与は、約3分の1に減りました。なおかつ自分たちに対する負担も相当減りました。

○ 関連して、野口さんの経営は、土地がどのくらいで、そのうちりんごをどのくらい作っていて、りんごの品種がどのような状態で、労働力が何人くらいで、というようなあたりの概況を、ごく簡単にお話したい。

もう一つは、先ほど新しい技術で規模拡大のめどがついた、というお話のようでしたけれども、今後どの程度の拡大を考えておられるのか、ということと、その場合、自分の持っている土地に植えるという形になるのか、よそから借りる、とか買うとか、そういうことになるのかどうか。園地の流動化に関しては、特に借りる場合には、いろいろ難しい面もあるようなんですけども、そういう問題はないのかどうか、というあたりを簡単にお話いただきたいのですが。

野口 私のところは、りんごだけで2町歩ですね。あと米は本当にうちで食べる程度で23アールくらいです。労働力としては父

と——父は地元で市議員をやっており、半分くらい手伝ってもらえるかどうか、という状況ですけれども、母と妻と——妻の方は、今ほとんど子供にかかりっきりで、販売の方を主力にやってもらっております。

それで、規模拡大ということですが、今のところ、具体的な計画は全くございません。ただ、高齢化が進んで農業離れで、浮いた農地が出てくるのはみえてきていると思います。買ってまでやるというのは、もうまず無理だろうと考えます。勉強不足で、借りるということに関しては、知識がございませんけれども、やはり買って作ったのでは、まず赤字になるでしょう。

これから規模拡大していくんだったら、借入れにより、できなくなった畑を使うということ、単純に、そういうような考えでいますけれども。

座長 よろしいですか。それでは、引き続き質問が出ておりますので、それを取り上げさせていただきますと思います。

まず第1番目が、ハウス栽培とか灯油を使用したものですか。その経費、立ち木に与える影響などはどのようになっていますか。

それから、二つ目は、二十世紀は、どちらかといえば淡白で糖度が低い。今の主流は三水の甘さにあり、若い人の好みに合うと思われるが、二十世紀梨の生き残り戦略についてということでございます。この2つの質問は足立さんに対してであります。

三つ目が井上さんへ。みかん園からナス、イチゴへ転換したところについて、将来の見通しはどうかということ。

そしてもう一つ、これも井上さんへですが、基盤整備事業を計画しているようだが、経費はどれくらいで、参加組合員の姿勢はどうですか。以上ですが、まず足立さん、お願いいたします。

足立 ハウスの件ではまだ、油とか暖房という施設の拡充はしていません。試験場では、

ハウスを3月1日ぐらいに油をたいてやる技術が研究されており、近くに試験場があるので見に行っていますが、私から見ると惨たんたる木です。木がわやくそというか、こういう言い方、表現でわかりますかどうか。

だから、そこまでの暖房まで入れて、油をたいて、梨だったら7月の下旬になると思うんですが、その時期に九州、佐賀を中心としたハウスとか、そういうところの幸水に勝てるかどうかといったら、今のところは自信はありません。

それから三水の甘さに比べて、二十世紀はいまいち味が乗らないというか、糖度が大体11度ぐらいいけば、ほぼ二十世紀の梨だと言われている、11度いけばいいよと言われているんですけれども、大体10度台が多いんです。こういう言い方は、プロとしたら語弊があるかもしれませんが、お客さんのところ、皆さんのところに本当においしい二十世紀が届いているかなといったら、そうでもないんじゃないかな。

十分に熟していないときにとって出荷する、ということもやっていますので、昔の梨はおいしかったな、ということをよく言われるんですけれども、そういう本当の梨の味が届いていないな、という感じを受けます。だから、本当の梨を食べれば、二十世紀のおいしさというのは、三水にまけないんだけれどもな、と言うことになってますが、産地としてそういうことができていないということもあると思います。

だから、その生き残りというのも、先ほどお話ししましたが、二十世紀としては、黒斑病に一番影響を受けるのではないのでしょうか。味の問題も施肥技術の改良とか、いろんな技術がまだまだ必要でないかなと思っております。

座長 特に品質の問題に関しましては、関連した質問が出ておりますので、それもこの場で続けて討議させていただきたいと思いま

す。まず一つ目は、果樹についての品種改良が重要と考えられます。りんご、梨等については、主に国、県が行っておりますが、独自の品種開発という観点から、生産組織による取組みが行われているのではないのでしょうか。あれば教えていただきたいし、そうした考え方についてどう考えているか、三人の方にご意見を賜りたいということです。

それと、もう1点、野口さんと足立さんへということで、担い手不足のこととも関連しておりますけれども、品質というのに対応していく場合、産地、特に農協レベルでの組織的な取組み、支援が重要と思われるが、その点に関して問題点を含めて補足していただきたいということでございます。

まず、今の点に関して足立さんいかがでしょうか。

足立 品種改良というのは、なかなか農家段階でやっていくというのが非常に難しく、梨は一つだけ農家が見つけた梨があるんですけれども、それは生産者が、二十世紀の枝変わりというか、1本の本が交配しなくても実が成る、というのが見つかりまして、それが鳥取県に広まったというのがあります。

それはたまたまというか、どうもこの梨はおかしいぞというのがあったり、あと同じ二十世紀でも早いこと味がつく。それは早生二十と言っているんです。ちょっと小玉ですけれども、それも農家が見つけた品種です。

特徴的なというのは、よくりんごでは新品种がどんどん出るらしいんですけれども、梨はなかなか出なくて、そういうのは、もう篤農家といいますか、精農家が自分の梨を一生懸命見ておって、そこの中で見つけ出したということだろうと思っています。

今、私たちにそういう見る目があるか、といたらないんじゃないかな。そこまで暇が——暇というと、語弊がありますけれども、なかなかゆとりがないかな、という感じがしています。

あと、農協レベルの問題として、どこもそうですけれども、合併という問題を引きずっています。鳥取県の場合は、東、中、西の3農協にしようということで、昨年の8月に西部農協、鳥取西部というのが合併してできたんですけれども、このあと、東部、中部というぐあいに予定がされているんですが、一つは、農協関係の方もいられるし、こういうことを言っているか、私も、農協さんに卸していますもので、仕事柄農協さんにお世話になっているんですね。一部に非常に力量を持った方もおられるんですけれども、何をしているかなという人も、いっぱいいるというのが現実です。

私も商売をさせてもらうけれども、貯金しろ、保険に入れ、そういうことばかりやっておって、それは仕事だから必要なのかもしれませんけれども、要するに、そういう一つの組織として能力を高めるというか、すばらしい人に経営を、というか、なかなかはっきり言うのもあれなんです、そういうこともやってもらいたいな。そういう中に農協があって、はじめて農家も育てていく。

だから、よく農協不要論とか、そうしたら農家がつぶれちゃう、とかという論争があるんですけれども、農家がもうかれれば、農協は必ずもうかるんですね。農家がもうかる工夫をもっともっとやっていただかないと。もちろん、農家も自分たちが自立していくために、ふだんの研究はしていかなければならないのですけれども、その辺の情報交換とか、協力が今後必要になってくるかな、と思っております。

座長 それでは、井上さん、先ほどの品種改良といいますか、あるいは高品質化の組織的な取組みについてお願いします。

井上 私への質問ではございませんけれども、私のところも全般的に取り組んでおりますので、少し申し上げたいと思います。

梨のハウスの問題ですけれども、福岡県は

大変早くからハウス栽培に取り組みまして、加温をしております。早いのは5月の終わりぐらいから出しております。市場は主として東京市場が中心でございますけれども。

ただ、これもあまり長い期間ハウスをかけますと、樹勢の低下というのがありますので、10年も連続して加温するということはありません。樹勢を見ながら加温栽培を行っております。また、無加温のハウス栽培も、幸水をはじめ相当の面積で行われています。このような施設化による栽培は、早い時期から連続的に販売すること、それから、労働力の配分、さらには高品質化という点からも必要であります。それから施設化することによって農薬を減らすということもあると思います。

品種の問題ですけれども、私どもでは品種探索事業というのをしております。福岡県は、当初申し上げましたように、みかん、梨、かき、ブドウがありますが、やはり高品質化なり、早く熟れる果実を目指した、品種探索事業をしております。

その結果、いくつかの優良形質をもった品種が出て、県下に普及したものもあります。みかんでは、極早生が、今相当増えておりますけれども、ものすごく品種が多いんですね。この大部分は、品種探索による枝変わりの発見によるものです。みかんの場合には、本当にもう2、3年で品種が変わります。去年までよかったけれども、今年は、この新品种が出てきたから、もうだめになったという品種も実はあるんですね。

新しい品種が出て、登録されるか、登録されないうちにこれがいいということで、農家は穂を盗んでまでも植えるというのが実態ですね。非常に品種の変遷が大きいのが現状です。

それから、私の方の本論ですが、まず経営転換の問題について申しますと、傾斜度の高いところは、たとえ非常に土壌条件がよく、高品質の果実がとれても、次世代に残す園じ

やない。そういうところは、他の作物への経営転換を誘導すべきであると思っております。

また、条件の悪い所でみかんを作っている人には、条件の良いみかん園で後継者がいなくて、荒れている園が相当ありますので、そういうところを積極的に流動化機構みたいなものを作りまして、その園地を作らせることが必要かと思います。ただ、今は貸し手より借り手が少ないんですね。ここに一つ問題があります。

それから経営転換についてもう1点申し上げますと、私の方では、みかんからイチゴへの転換が多いです。福岡県はイチゴがメーンになっておりまして、私どもとしても経営転換での一番推奨したい品目でございます。イチゴは、労働集約的な品目であると同時に、土地生産性も高いし、10アール当たり300万から500万円ぐらいあり、2、30アールも作れば、何とか生活できるということで推進しております。イチゴの次には、花が多いようですね。

座長 それでは、もう1度高品質化、あるいは品種改良ということで、組織的な取組みに関して、りんごについて、野口さんいかがでしょうか。

野口 新品种のことにに関して、当然、県の試験場という機関がありますので、ここではやっているわけです。長野県というのは、新しいものを好む県民性がありまして、りんごに関しては、青森県で作られた、ふじ、つがる、これは早く作ったのは長野県で、つがるなんかは、もう長野県のりんごのはずで、なぜ、つがるという名前がついているんだと、思われているくらい、品種に関しては敏感なところでございます。長野県には、果樹の研究会というのがございまして、その中で、果研の方から各農家にやっていただきたい、という研究事例ということで、実生一坪運動があり、そこから出てくる新しい品種もござい

ます。

私の近くでも、小松さんという方が高鳥という新しいりんごを最近出しましたし、あと各農家で行っているのは枝変わりですね。これは試験場関係が見つかるよりも、りんごというのは、スパタイプになると、徒長枝から出たようなものは、みんな枝変わりでどんどん変わっていきますので、そういった面で新しい品種がたくさん出てきます。今年奨励品種になる秋映などは、中野の小田切さんという方が作られたりとか、あと、ふじに関しては、着色系のふじは、農家が枝変わりを出しているものがほとんどでございます。

○ 井上さんにお伺いしたいんですけども、品種探索事業はどういうやり方をなさっているのか、もうちょっと説明していただけますか。

井上 福岡県は、果樹関係につきましては、非常に生産者の組織化が進んでおります。各農協の部会と、その上部組織として県部会がございます。その部会組織を一つの柱として、県、農協、園芸連が一体となり、品種検討会議等を開いて、新しい品種を探しております。特に、試験場に調査を委ねることも多く、その結果、新しい品種、系統が見出され、幾つか定着したものもございます。

座長 よろしいですか。それでは、基盤整備に関しまして質問が出されております。それも井上さんへのご質問ですので、読ませていただきます。

傾斜地みかん園対策としての、基盤整備費用額はおよそいくらで、農家負担額、償還条件はどうなっているのでしょうか。また負担に耐え得る価格水準は、どの程度でしょうかということです。

井上 実は基盤整備につきましては、私の方は、もう完全に静岡を大先生にしてやっておりまして、端緒的な段階であり、取組みを始めて2、3年にしかありません。基盤整備にはいろいろの種類、やり方があるわけでござ

いますが、一つは、静岡方式のように、水田と同様、既存の園地をブルドーザーで押し、造成するというやり方です。

福岡県のみかん園は、ほとんど階段畑になっておりますので、土手を削って、そこに小さな園内道なり、あるいは、もっとSSが通れるぐらいに斜面を切ってやる、というようないろんなやり方があります。今私たちが一番やろうと思っていますのは、そういう園内道をつける、ということもやらなければなりません、放任園、後継者がいない園の活性化と、分散している園の集約化対策なのです。これらを同時に解決できるのは、水田方式の基盤整備であろうと考えています。既存園地を全面的にブルでもう1回押し、新しい高糖度系の青島だとか、その他の優良系統品種を植える。また、担い手が高齢化し後継者がいない人たちの園地は、若い担い手へ再配分して、若い担い手の何人かにやってもらうということです。

もう一つは、機械の有効活用を行うため、利用面積の拡大が必要かと思えます。例えば1ヘクタールで1台持っていれば、10年間で10ヘクタールしかできませんね。しかし、5ヘクタールとすると、10年間で50ヘクタールできますよね。それによるコストダウンは相当大きいものと思えます。それと、機械化することによって、いろんな作業が軽労働化します。

それから、経費はどうかということですが、これがまた千差万別でありまして、傾斜度の問題が一つあるわけです。

もう一つは、今私の方でやっているのは、ある程度若い連中は、土木技術を身につけてまして、リースによるユンボやブルドーザーを使って、自分でやることによって相当安い費用でできると思えます。

それともう一つは、試算をやっていないので、はっきりとはしませんけれども、基盤整備は補助がないと、生産者の全額負担では採

算が合わないと思います。

また、先ほどお話ししたように、10 アール当たり 24、5 万円ぐらいの家族労働報酬では、自分の家計費で精一杯なんです。実は静岡とか蒲郡でやっておられるのは、高率の補助事業を使い、さらに一部の土地を出し合って公共用地等に売って、その費用をあてることによって、実質的な生産者の現金負担はないというやり方です。本当はそれが望ましいなと思っております。

また、いくらまでなら投資できるかの計算はできても、実際に推進する段階では、兼業農家や、高齢農家もいるので、なかなかむずかしい面があります。

○ うちの方は、静岡の中でも傾斜地ではなかったわけです。磐田原台地の中での平坦地みかんだったわけですが、はっきり申し上げまして、減少の一途になっております。

三ヶ日さんは、三ヶ日ブランドで完全に生き残りになっております。三ヶ日ブランドを生かしたいとの組合員の意向の中で、三ヶ日だけで残っていくような形ですけれども、やはり三ヶ日さんのみかん園は、私も専門が果樹の方ではありませんが、傾斜地といいましても、まだ三ヶ日は条件はいいんだなと思います。

静岡の中では、清水なり静岡、あの近所へ行きますと、かなり傾斜地になっておりまして、あの辺も、今見ますと、かなり放任園が目立ってきているのではないかなと思います。

今、井上さんも言われましたように、農家が基盤整備へ投資をして、やっていく価格ではなくなってきているのではないかなと感じております。

うちの方も、農協で選果場を1基持っているんですが、はっきり申し上げまして、共選率も下がっておりますので、今後どういう形でいこうかな、というのが一番大きい問

題になっております。

みかんの関係につきましては、私も2回ほどアメリカとオセアニアの方に行かせていただいたんですが、向こうのコスト等を考えますと、やはりちょっと難しい時期へ来ているということを感じております。

ただ、生き残りとしては、高糖度系のみかんという、差別化商品で生きていくしかないのではないかなと感じております。静岡の中でも同じように、普通の温州では、もうえらいのではないかなと思います。

あと、それ以外のものにつきましては、オセアニアに行ったときも、向こうで24ヘクタールぐらいの農家から話を聞いてきたんですが、やはりターゲットは端境期の出荷で、今出ておりました施設化の早生というか、促成に対応するとしても、南半球はこちらと季節が逆であり、怖いなという感じを受けて帰ってきました。

向こうで話を聞いた農家は、ハミルトンにありましたが、家族5人で、日本円にして1,500万ぐらいの所得でやっているようです。ただ、物価が日本と比べますと、格段にというか、半分くらいじゃないかなという感じがしますので、そうすると、かなりいい仕事かなと感じております。

座長 その基盤整備のこと、あるいは、今若干マーケティングの方にも話題が入っておりますけれども、そういった高品質化の問題も含めた上での、マーケティング的なことについても、果樹花き課の小高課長にご意見をいただければと思います。

小高（農林水産省） 皆様方のお話をお伺いしておりますが、私も果樹花き課長を3年半ぐらいやっているのですが、非常に勉強させていただいたなと思っております。

果樹がおかれている情勢を全般的に申し上げますと、一つは、傾斜地農業にどのように取り組むかということがございます。特に、井上さんから話がございましたように、温

州みかんとか、晩かん類につきましては、5割が言ってみれば、山でやっているという格好になっておりまして、これをどうするかということは、非常に難しい問題です。そのまま農地として利用しようとしても、他のものに転換するというのはなかなか難しい。

それともう一つは、基盤整備といっても、全般的にやるとなれば大変な金がかかって、採算ベースにはなかなか合わないでしょう。日本の農地規模は非常に小さいと言いますが、傾斜地から平坦なところへ移動するという形のことを、どんどん進めるべきなのかなという感じを持っております。静岡県で1カ所、清水でそういう大規模な畑をやってるところがあるわけですが、大変なお金がかかっているのではないかと感じております。

一方、りんごとか梨類について言えば、かんきつ類に比べると緩傾斜地で営まれております。したがって、機械化などについても推進する状況にはあるのではないかと感じております。

今、野口さんから、りんご関係のお話でしたが、りんご関係では、アメリカ産りんごの輸入解禁という問題があります。果樹について申し上げれば、平成4年4月をもって、すべてのものが自由化をされたという形になっておりまして、植防上の問題として、一部輸入禁止のものがございしますが、そういうものを除き、すべてが輸入されることになったということでございます。

輸入自由化されたもので、例えば、みかんとか競合するものとして、オレンジがあげられましたが、オレンジと温州みかんは、やっぱり違うんですね。同じものではない。

今度の場合は、輸入されるりんごは、品種が確かにレッドデリシャスとか、ゴールデンデリシャスとか、非常に古い品種ではございますが、りんごという意味においては、同じものであるということで、非常に心配をして

いるところでございます。しかしながら、今のところ、多分6千、4、5百トン、輸入されていると思いますが、価格面では、一時期、若干落ち気味かなと思ったんですが、さほどの影響は、現段階においては受けていないという感じを持っております。

しかしながら、去年から今年にかけては、天候がよかったものですから、他の果実については、二十世紀梨も史上最高と言われたように、非常に高い価格であったわけですね。

また、温州みかんなり、中晩かんについても、史上最高値を現在記録をしているわけですが、りんごに関しては、昨年、一昨年とも、よくなかったのですけれども、今年もあまりよくない。せいぜい、昨年、一昨年より、ちょっといいぐらいという感じでございます。

今後のりんご問題というのは、今年は多分1万5千トン以内、1万トンから1万5千トンの間、アメリカから入ってくるんじゃないかと思っておりますけれども、今のアメリカ産りんごの売り方からいけば、アメリカの方も結構もうかっているんじゃないかと思うんですね。そういう意味でいえば、やはり、今後増えてくるということを念頭に置いておく必要があると心配をしております。

さらに、りんごに関して申し上げます、温州みかんも梨も同じですけれども、機械化を推進するというのは当然のことですが、傾斜地においては非常に入りにくい。SSが入るような状態へ圃地改造をする必要があると思っておりますし、また、防除に際し、農業者に農業がかかるから大変だというお話がございましたけれども、無人防除機も開発されてきているということでございますので、徐々にではありますが、機械化も進んできているのではないかと考えています。

それと、コストダウンについては、りんごに関して申し上げます、わい化栽培を進める

ことによって、労働力面、品質および単収面におきましても、非常によくなるのではないかと考えています。そういう意味におきまして、りんごについては、わい化栽培を積極的に進めていかなければならないと考えております。

温州みかんにつきましては、早生比率が非常に高くなっています。今年の場合は、非常に例外的でございますけれども、いつも11月の早生の後半と、普通温州が出てくるときには必ず値下がりする、という問題がございますので、そういう品種構成を変えなければならぬというのが一つでございますし、また、栽植してから50年とか、りんごに比べますと非常に品種更新が遅れておりまして、青島とか大津4号とか、そういう高糖度系の品種に、改植するなり高接ぎを進めていくということを、積極的にやっていかなければならないのではないかなと考えております。

むだな作業という用語弊がございますけれども、りんご関係で言えば、例えば、葉摘をするとか、玉回しをするとか、袋がけをするとか、もちろん若干の効果はあるのですが、大変な労力をかけている、という状況がございます。例えば、少々りんごが真っ赤でなくても、一部青いところがあってもいいではないか。葉取らずりんご、みたいな話がございすけれども、そういうことを進めていかないと、コストダウンにはつながらないと思っております。その辺に対して流通段階なり、消費段階の理解をどうやって得ていくか。そういうことも積極的に進めなければ、コストダウンにはつながらないのかな、とも思っております。

いずれにしましても、先ほど申し上げましたように、自然条件の問題、それとまた国際化の問題がございますので、その中でいかにやっていくか、ということについては、先ほどから、どなたかのお話に出ていますように、一つは、高品質化を目指すというのは当然の

考え方であって、例えば袋がけもやり、玉回しもやり、いいものを高く売っていくという方向、一方で、カジュアルフルーツみたいな格好での生産体系、そういうことが出てくるのかなと考えております。

それと、私自身の感じたところとして申し上げますと、輸入の生鮮果実と、果汁とがあるわけでございますけれども、生鮮果実の輸入は、さほど増えていないというのが私の感じでございます。平成元年あたりで、大体150万トンぐらいであったわけでございますけれども、今160万とか170万トンということでございますので、生鮮果実の輸入自体としては、さほど伸びていないと思うんです。その150万トンとか170万トンの中で、バナナが70万トンから90万トンであり、バナナで競合するという話はございませんので、そういう意味においては、生鮮果実自体としての脅威というのは、さほど感じていないと思っています。

例えば、今年の場合は、オレンジとかグレープフルーツとか、かなり輸入量が伸びておりますが、単価としては、温州みかんは、去年に比べたら2倍になっているのに対して、オレンジは、量が増えると単価が下がるみたいな格好になってきております。問題が全然ないというわけではありませんが、そういう形になっております。

ただし、今心配しておりますのは、一つは、りんごが今年から本格的に輸入されますので、りんごがどうなっていくのか。また、輸入されるのが今の品種、デリシャス系だけであればいいのですが、今後、ふじとか、よりよいものも、当然アメリカが解禁要求してくるわけでございますので、その場合にはどう対処していけばよいのかを、考えていく必要があると思っています。

それと、先ほどの井上さんのお話で、果汁問題があったわけでございますけれども、加工品であるオレンジ果汁の自由化を、平成4

年度ということで、一番最後に持ってきたのは、果汁というのは、非常に影響を受けるだろうと思っていたわけですし、まさにオレンジ果汁の輸入の影響というのは、非常に大きく受けているという感じでおります。今の状況でいきますと、オレンジ果汁の相場自体は、非常に安い状況になってきております。

みかん果汁とオレンジ果汁とが差別化されていない。したがって、みかん果汁に、さほどの価値を認めてもらっていないということで、非常に下がった状況になっております。

ただし、基本的には、加工用原料をいかに出さないように作るかというのが、農業だと私は思っています。例えば、梨の場合は、加工品というのはないわけですから、捨てるだけであるわけですね。みかんとかりんごであれば、これは捨てるに加工用に回るという格好になっているわけですし、やはり加工用をいかに出さないようにして、果実、果物づくりをやるかということではないかと思っています。

加工用について申し上げれば、残念ながらこれは輸入ものと競争することはできないと思っています。皆さんご承知のとおり、労賃単価なり規模なり全然違うわけで、加工用で外国と勝負するということは、なかなか難しいと思います。言ってみれば加工用というのは、生果のための需給調整という認識で取り扱っていく以外には、ないのかなと思っています。要すれば、いかにして生鮮果実のうまいものを作っていくかということではないかと思っています。

平成5年産については、ああいふ天候でしたので、糖度が全く乗らなかったということで、史上最悪の果実生産だったと思いますし、その中で、足立さんのところなんかは、輸出でかなりよかったとのことですね。輸出をすることによって需給調整ができたということもあったんだと思うのです。史上最安値みたいな格好になりまして、まさに桃とか梨――

二十世紀梨も含めて安かった。

6年産について言えば、一転しまして非常に大干ばつで、一部については枯死したりとか、生産量が少なかったりしたわけですが、価格が5割から7割ぐらい上がったということがございますので、そういう意味において十分賄ったという格好になっております。私自身の3年半の果樹花き課長の経験で申し上げますと、果物というのは嗜好品であり、やはりおいしいものを作らなければだめだということだと思っています。皆さん方も当然そういうことでやってられるんだと思います。今日は大変勉強させていただきましてどうもありがとうございました。

座長 ありがとうございます。それでは、品質問題、あるいは基盤整備のことも議論されましたので、続いてマーケティングといいますか、販売の側面の方に移っていきたいと思います。

それに関連いたしまして、野口さんと足立さんへの質問が出ております。野口さんへは、観光地近接産地としての茅野市では、贈答用直売と市場外流通を主たる販売方式とされているようですが、りんご国際化時代の長野県りんごのマーケティングの方向としてはどうお考えですか。足立さんへは、今後の梨のマーケティングについてお考えをお聞かせいただければと思います。

野口 ちょっとテーマが大き過ぎてわかりかねる部分が相当あるわけですが、先ほどから言っていますように、高品質のもの、味のいいものをつくっていくということは、それが我々の努力するところであって、一番の肝心な部分だと思います。農家にいくらコストを下げろ下げろと言っても、何が一番高いかといったら、やはり中間部分の流通の人員費が一番高いということは、皆さんわかっていることだと思います。日本の流通システムを複雑化させているのが一番問題であっ

て、この部分を何とかしていかなければ、生産者にいくら安くしろ安くしろと言ったって無理な話で、その中間部分そのものを何とかしていただきたいというのが要望事項です。

これは、日本の流通の永遠のテーマじゃないかなと思います。まずこの辺を何とか改善していただきたいなという要望——要望の方が強いですが、お答えになりませんが、そんなところで一つお願いします。

足立 今の鳥取県の場合の梨というのは、京阪神を中心とした大阪市場、まあ、関東にもやってくるんですが、それがメインになっています。先ほどからも何回も出てくるんですが、味がおいしくなかったら、一回食べてまずいものは買いません。それは私も農家でありながら、みかんとかりんごとか買って食べたときに、まずければもう買わないですよ。だれでもそうなんですよ。だから、食べて、また買ってみようという梨を作るとというのが、我々生産者の大きな課題だと思います。

今後二十世紀が生き残っていく方法というのは、進物用として、自分たちではほ見合う単価を決めて、注文をとって宅配便という形をとることだと思います。二十世紀の収量というか、生産量自体減っていきますので、その辺の兼ね合いが大事だと思っています。

それで、一般的にというか、スーパーとか市場に出ていく梨として、どう考えても赤梨が増えていくというのは、もう時代の流れだと思います。その中で鳥取県自体でT-17号とか、幸水に負けない赤梨を作っていく、両面から今後自分たちの梨栽培を考えていく必要があるんじゃないかな、と私は思っています。

座長 そのマーケティングのことに関連いたしまして、井上さんに対して質問が出ております。それは、ハウスみかんが経営上成り立ち得る価格水準は、どのようなものでしょうかということなんです。

それともう一つ、価格変動に対する対策として、生産調整のほかにもどのような方法、対策が考えられますか、また、必要でしょうかということです。お願いします。

井上 実は福岡県はハウスみかんの面積が非常に少ないんです。というのは、福岡県は佐賀県の1農協の面積もないくらいなんです。それで、実はハウスみかんのコストがどのくらいかかるだろうかなと思って、生産費調査を見たんですが、相当高くなっていますね。

実は、ハウスみかんといってもいろいろあるんですね。11月の終わりぐらいから加温を開始するものとか、あるいは1月、2月になってビニールをかけるものとかありまして、ハウスをかければハウスみかんになるんですが、加温するかしらないかによっても相当コストが違ってくるわけです。

しかし、加温するものについては、経営分析をしていませんのでわかりませんが、粗収益250万円ぐらいが損益分岐点ではないかと思います。はっきり言って、ハウスみかんは露地よりも余計に収量があがるのです。しかし、固定費率が高くてかなり厳しいですね。

福岡県は、ハウスみかんを推進はしましたが、なかなか取り組んでくれません。

ハウスみかんの生産費を、佐賀県についてみますと、キロ492円かかっており、10アール当たり家族労働報酬は607千円、1日当たりでは9,905円となっております。そうしますと、相当高い価格じゃないと採算が合いませんし、高額の投資と高度の技術が必要です。

福岡県では、現在ハウス面積は横ばいなし減少傾向にあります。

そのかわりに福岡県は、先ほど小高課長がおっしゃっていましたが、品種探索もひっくるめて極早生に移転して、早生とか、極早生の品種構成割合の修正に、今かかっているところです。

十分な答になりませんが、私どももはっきり言って、かなりコストが高いということに問題があるんじゃないかと思っております。

座長 今回のマーケティングの絡みで、ほかにご質問がございますでしょうか。

○ 足立さんに伺いますが、一部輸出されているということを先ほど伺ったんですが、今の円高の下で利益があがっているんでしょうか。利益になっていないとすれば、為替レートをどのくらいにしたら、損益分岐点のあたりにいくんでしょうか、教えて下さい。

足立 実際のところはもうかっておりません。組合として赤字を出しているようです。以前、鳥取県では果実連といっていましたけれども、経済連と合併してＪＡ県農鳥取といっていますが、そこが今まで築いてきた海外へのルートです。かつてはいい時期もあったわけですね、もうかる時期といいますか、もちろん為替レートが 360 円というように決まっていた時代は、非常にもうかったわけですし、私が知っている限りでは、145 万ぐらいの辺までは出せたんですね。出してもそこそこやっていけました。それを過ぎて、今現在 100 円を切ってしまして、今年もそうなんですけれども、実際は赤字ですよ。でも、今まで作ってきたパイプをつぶすわけにいけないから、赤字でもやっていくということを県農の方では言っておられました。

もう一つ、輸出というのは、鳥取県の県農が出しているだけでなく、市場に流通したものを、商社が買って売られる場合も何割かあるんですね。それは値段を見ながら、今年はいいぞといったらんと出す、今年は悪いから出さない、とかというようなことでやっておられるみたいです。それに対して、今まで何十年も、歴史としては 60 年の輸出の歴史があるんですが、そのルートを何とか残したいということでやっています。だから、当然県農で海外に輸出する量はだんだんと減っ

てきています。やはりもうかっていないです。

○ 東南アジアの方へは円建てということはないですか。

足立 ドル建てみたいです。だから、その経費のために、船でコンテナ輸送したりはしているんですけども、やはり追いつかないというところがあります。

○ 野口さんと足立さんにお聞きしたいんですが、生産したものをどういう形で販売しているのでしょうか。つまり、企業秘密もあると思うんですけども、これぐらいが贈答用だ、これぐらいが業者を経由する、これぐらいは農協に出荷するというようなことをお聞きしたいなと思います。

というのは、私もずっとこれまで主に農協へ出荷していたんですけども、本当においしいものというのは、出荷しても値段が安く、本当においしいもの若もぎのものの方が高い。本当に、これはおいしいなというふうに私自身が納得した品物がその半分の価格です。おいしくものを売れない。つまり、果物屋さんの店先で 1 週間ぐらい置いて色がつく。そういうものを果物屋さんが求める、あるいは市場で求めるというような状況があって、本当においしいものが日本の消費者へ届いていないんじゃないかという思いなどもあって、本当に果物の持っているおいしさというものを、少しの人でもいいからわかってほしいなというのが、私が生きていく上での一つの信念になっています。そのかわり、あちこち行って、例えば東京に来ると、新宿駅前の高野にはいつも寄って、値段を見たり、実際に品物も買って、りんごとかキウイなども買って食べています。そういう我々自身の勉強というか、見た目にも、そして食べても本当においしいというものを、どうやって作っていくのかが、我々にも課せられているんじゃないかという気がするわけです。

私なんか、そういう点ではこれまで高野

から買っていった方に随分とお客様になってもらっていますけれども、やはり、それなりに我々も本当に真剣になって勉強し、無農薬——無農薬はなかなかできませんけれども、減農薬で、新鮮で安全なものを届ける。そういう努力が、今、私の周囲なんかを見ると非常に足りないという感じがするわけですが、どうしても、どういう形で品物を売っておられるのかということをお聞きしたいと思います。

野口 販売ということに関しましては、うちは農協出荷はほとんどありません。うちが贈答を始めたのが、もう私が本当に小さいころ、物心つかないうちからで、全国的にみても最初に始まった産地でありまして、ですから固定客というのか長年のお客さんもついています。この固定客に対しては、もう信用を失わないように、いいものを、とにかく良いものを詰めるということで、そういう贈答関係で出る割合が、大体6割いけばいいところですね。悪い年はもうかなり悪い。今年なんかはよかったですから、7割5分くらいは贈答で出るようなものがとれましたけれども、あとの10%は、これは加工用に回します。

この加工用に回したりんごですけれども、これも自分で工場に持ち込みまして、工場で搾ってもらって、それでそのできた製品をうちで販売するという形でやっています。これは自分のところは観光地がございまして、ある程度卸し先もあります。そこに卸していますが、スーパーや何かで売っているのよりかなり高いですね。何か付加価値をつけなければいけない。特に、そのジュースはおいしく、普通のスーパーで売っているものとはかなり違う、というふうに評価されていますので、今ジュースも、うちのジュースだけでは足りなくて、よそから買うようなこともやっている状況です。

あとの30%くらいですか、これを売るのが一番難しいところで、いいものはもうほと

んど贈答に使いますので店には出しませんけれども、うちに来てくれるお客さんに販売するとか、あとは袋詰めで、地元の農協の店舗なりホテルなりにいくらか置かせてもらうというところですよ。

傷のついたもの、鳥のついたようなものでもいいから安いりんごをちょうだい、というお客さんがいますので、意外とそういうものまで持っていつてくれるということで、販売に関しては一番恵まれているのではないかなと思っています。

足立 鳥取県の梨は、どちらかというとな販売に恵まれていませんね。やはりみんな大阪に持っていかないかんということで、うちの家も農協の下にある出荷組合に、ほぼ全量出して、農協さんに売っていただいているというのが現状です。

私の梨の技術的な師匠さんは、個人選果をしておられまして、全部家の庭先というか、小屋で詰めて、地元の鳥取の市場に持っています。同じハウスの梨を作って、県農というか、農協を通じて大阪とか持っていくんですけれども、それが10キロ5千円のと、私の先生のところは10キロ8千円ぐらい、倍近い値段で売るんですね。やはりいろいろと工夫をやっておられます。

普通は進物といったら5キロ箱が多いんですけども、梨なんていうのは、1軒の家で6個あれば十分だということで私のお師匠さんは2.5キロで出荷します。それが重なっていくと、8千円と5千円の差が出てくる。そういう売り方の工夫を先駆的にやっておられる人がいるわけです。そういうことは、我々は見習わなければならないんだなとつくづく思います。

今まで農家の一番弱かったところが、売り方ということで、自分が責任を持って作ったものを、自分の顔をつけたりして、いろいろな工夫を皆さんやって売っているんですけども、まだまだ商売人になり切れていない。

野口さんなんかはなっておられるような感じもするんですけれども、そういうこともやっていかないと。実際、こんなに市場で安かったら、大阪までトラックに積んでいって団地で産直みたいな形で売っていけば、若い人2人ぐらいでグループを組ませてやっていくとか。団地に行けば何十万と人が住んでいるところがあるんです。鳥取県の人口は60万ほどしかありません。10万人、20万人の団地というのは、大阪近くに出ればあるわけですね。もうちょっと売り方の工夫をしていかないと、農家はもうけることができないんじゃないかなという感じがしております。

座長 それでは、もうそろそろ時間にもなってきました。残っている質問が3点ほどございますので、それについて、ごく簡単にお答えいただければと思っております。

まず野口さんと足立さんに対して、今後の規模拡大は、どの程度の面積までされるのかということが第1点です。

もう1点が、お子様の進路はどのように考えておられるのか。農業と関連してということでございますけれども、その2点のご質問がありました。

それともう1点、果樹農業の場合には、協業化が進んでいないと考えられるが、それはなぜなのか、ということでございます。この最後の点については、三人の方にお聞きしたいということでございますので、まず野口さんと足立さんの場合は、先ほどの二つの質問と、それと今の協業化の質問の3点についてお願いいたします。

野口 さっきもお話したように、現在では規模拡大のめどはついておりません。こうやればできるんじゃないかな、という頭の中の考え方にすぎません。ここでこんなことを言っているのかどうか分かりませんが、りんごというのは、暇な時期が相当あるんです。忙しい時期は仕事が集中しますけれども。だから、企業化していくという中で、

りんごだけではなくて、野菜だとか。夏場、8月というのはりんごは全く暇ですから、私のところは高原野菜の産地なので、そういうものを夏場にやるということも考えられます。そうして、次に冬の仕事はと考えて、それをみんな一緒になって企業的にやって、面積を倍にして、年間雇用も活用していく。複合的にそういうようなやり方もあるんじゃないかというような、これはできるかどうか分かりませんが、そういったことまで考えられるんじゃないかなと思います。

それで、子供のことなんですけれども、まだ、うち1歳になったばかりで……（笑）。どうなるかととてもわからないんですけれども、自分自身が親には――私は末っ子で上に兄貴がいましたけれども、できの悪い方がうちをとるんだよ、と言われていまして、おれの方ができが悪かったので、当然、これはうちに入らなきゃいけないかな、ということのうちに入ったんですが、子供には、この先どういうふうになるかわかりませんので、自分の好きなようにやってほしい。できればジャイアンツに入って、ゴジラと一緒にモスラーということで野球でもやらせたいなと思っております。

足立 今後の規模といいますけれども、勤めながら、家内も教員をやっていますので、梨はやっても2反までだな。それは全部進物用で売る。あと、今米をつくっているところにハウスを建てて、さっき言った施設園芸といいますか、軟弱物とか、そういうことを一応頭の中では考えています。

それで、規模拡大というのはそんなにできないかもしれないんですけれども、経営を安定させる方向で、土地に合ったといいますか、地に合ったものを作っていきたいと考えています。

次に子供の進路ですが、子供は今、上が小学校2年生、下が保育所の年長で、今年1年生に入学します。それで、子供に対して、あ

あなたはこうなるべきだ、ということと言えないことをやってきた私なんですね。というのは、長男であり、実家のおじやおふくろを置いたまま違う家に入るということをやっていますので、子供に、あなた、こうしなさいということは、しないとは思いますが、けれども、やはり時期が来たら、お父さんが、今までどういう人生をやってきたかということばきちと話をせないかな。それであなたたちがいるんだよ、それで今のうちの農業もあるんだよということで、包み隠さず自分のやってきたことを話し、そして自分の今の姿を見せ、それで農業に携わる姿を見せて、そして自分たちの子供が何を考えるか。その後、10年先、15年先が、どういう時代、農業情勢もどうなっているか、まだ非常にわからない時代ですので、そういうときに、やはり畑があつてよかったよと言えるようになるのかもしれないし。それはまだまだ先のことでしょけれども、自分に自信を持って、今は生きていくだけだなと私は思っています。

あと、協業化が進まないのは何でかというのは、農村に入ってみますと、皆さんが大將で人の言うことを聞かない。リーダーがいれば、人材といいますが、そのような人がいれば、その人についてくるというので、協業化というか、やっていこうというのはあるんですけども、皆さんリーダーになりたいんですね。皆さん、農協の役員になりたいという人が多いんです。それで、そういう人もおれば、それに反発する者もできて、結局はあいつがやるんだつたらおれはやらないとか、あいつが規模拡大するんだつたら、おれは違う方で規模拡大するとか、そういう人の問題が一番あるような気がしております。

井上 協業化の問題について、少し違った視点を私は持っております。やはり協業化にはいくつかのタイプがあらうかと思います。その代表として、果樹では、共同防除があげられると思います。資本と労働と土地ですか、

そういうものが完全に合体された全面協業は少ないと思います。その理由として、第1にスケールメリットの低さにあると思います。果樹は労働集約型作物であり、また水稻のように機械化一貫作業体系が確立されていないわけです。ということは、スケールメリットが思うように出ないということで、そういうことから協業化率が低いのではないかと思います。もう一つの理由には、収益性が低いことがあげられます。協業しますと、出役料は収益に関係なく、通常の労賃で換算され支払われなければならないし、また、土地、施設等の出資額に応じて利子相当額、地代が支払われなければならない。しかしながら、収益性が低いために、それぞれ規定どおりには支払えない。ここに全面協業経営が成り立たない原因があるように思います。

果樹は、今申し上げましたように、労働集約型の農業ですが、園地を全面改造し、機械化や高品質系統への品種更新を行うことによって、高収益の果樹経営の確立が可能であれば、協業経営も成立の余地はあらうかと思えます。

座長 それでは、時間の都合もございますので、最後に土屋先生に、本日のこのテーマであります「国際化時代における我が国園芸農業のサバイバル戦略」に関しまして、ご感想も含めてまとめていただければと思います。よろしくお願いいたします。

土屋（流通経済大学） ただいまご指名いただきました、本研究所の参与をさせていただいております土屋であります。

3人の報告者の方、どうもありがとうございます。厚く御礼申し上げます。

今日、私は、別の所用がありまして遅れてまいりまして、全部の報告をお伺いできませんでしたが、井上さんには、私は長いこと九州におりまして、いろいろお教をいただいております。今日久しぶりにご報告をお伺いしまして、大変すぐれた報告で啓発さ

れました。ほかの方のご報告も恐らく立派な報告ではなかったかと思っております、お伺いできなかったことを大変残念に思っております。

国際化時代になりまして、農業ももちろん大変革を迫られるわけですが、本研究も、恐らくかなりの見直しが必要ではないだろうかとは思っております。ただ、この中であって、駐村研究員会議は、すぐれた方々が現地の実情を踏まえまして報告してくれますので、私自身、大変よい勉強の機会を与えてくれる会であるということで、毎回楽しみにして出席させていただいております。

ところで、上海と福岡の距離と、福岡と東京の距離は、どっちが近いかというと、これは皆さんご存じだと思いますが、上海の方が近いんですね。井上さんの資料のタケノコの数字を見ておりましたら、約半分に減っております。中国からどんどん入ってまいりまして、今までタケノコを作っていた福岡の農家も、破壊的な打撃を受けていると聞いております。

ご報告なり討論をお伺いしておりますと、国際化時代というのは、やはり非常に大変な打撃を日本農業に与えるんじゃないかと私は思います。この中であって、今日のご報告者のように、どのようにしてこれに対抗して、しかも成長していくかについて、こういう立派なご研究を発表していただきまして、日本の園芸農業のこれからを考える場合の、非常によい参考になりましたことを心から御礼申し上げます。どうもありがとうございました。

座長 本日は、三人の方から大変貴重なご報告をいただきましたが、座長の方の不手際でそれを十分に生かすことができませんでしたことをおわび申し上げます。本日はどうもありがとうございました。(拍手)

○ それでは、これで駐村研究員会議を閉

会いたしますが、閉会に当たりまして、安橋所長の方から一言ごあいさつ申し上げます。

安橋(農業総合研究所) 本日は半日とは申せ、もう春のなかなか暮れない日も、とつぷりと暮れるまでご熱心にご討論いただきまして、本当にありがとうございました。報告者のみならず、参加者全員が一体となって、熱心にご議論いただきましたことを非常にありがたく思っております。

今日出ました問題点、まだ課題として残されているものもたくさんあるわけですが、そういった問題を私ども総研といたしましても、研究を深めていきますとともに、駐村研究員の皆様方におかれましては、今後とも総研の地方におけるアンテナという意味で、いろいろと変動する地域の状況も含めて、またご報告いただければ大変ありがたいと思っております。

本日はどうもありがとうございました。今後ともよろしく願います。(拍手)

所 外 出 席 者 名 簿

駐村研究員

加賀谷	多	吉
白川	悦	男
大場	茂	男
佐藤	源	市
宝田	喜美	男
野口	茂	和
出山	裕	司
松本	敏	春
斎藤	太	吉
足立	康	一
井上	忠	淳
木村	太	津男

流通経済大学（農業総合研究所参与）
 金沢大学（農業総合研究所専門委員）
 経済局統計情報部生産統計課
 農蚕園芸局果樹花き課

〃

食品流通局野菜振興課
 農林漁業金融公庫

〃

全国農業協同組合連合会
 農村開発企画委員会
 全国農業新聞
 農業共済新聞

土屋	圭	造
村田		武
柏田		豊
小山	良	彦
山本	泰	嗣
村上	幸	男
田口	三	樹夫
宮武	三	郎
谷沢	良	一
大脇	知	芳
大島	康	典
中島	昌	人