



地域の基盤整備

西田 純一

私が住むのは、2000年に開基100年を迎えた耕地2万ha、人口4万人の音更町の北端、士幌町に隣接する中音更地域です。東半分は昭和初期（1930年代）に、西半分は戦後（1950年代）に、それぞれ当時の農林省十勝種畜牧場（現・農林水産省家畜改良センター十勝牧場）用地の北端が解放され、町内分家、拓殖実習場修了生、外地引揚者などによって開拓が始まった歴史の浅い、未だ開発途上の地域です。

この地域の農家も全国の例にもれず、「国産農畜産物は割高でも安全・安心です」を売りものに当面やるしかないと、半分は逃げ腰の体勢。生産履歴台帳に施肥量、使用農薬名、散布量、散布回数などの明記が義務化されるに至り、この先どこまでやれるか、農家の間に不安が広がっています。作る人から食べる人への「転進」を志向する農家にとって、基盤整備事業も農地を売る（離農）ための材料であり、経営安定化に結びついていません。

輸出国がいつまでも食糧を売ってくれる保証があるのか、子孫らは食糧を買い続ける外貨を将来も確保できるのか、一度やめたら二度と農業に戻れない等々と、地域の農家はさまざまに不安を語りあっています。

道営畠地帯総合土地改良事業（現・道営畠地帯総合整備事業）を開始するか見送るかについて議論されたとき、「今までのようになん年以上もかかっていたらオラここにいない」

との声が多く、「できれば3年遅くても5年で」事業を完了させることを要請して着手しました。しかし、すでに10年が経過しましたが、未だに事業の完了は何年後のことか不明です。

事業の目標水準は大幅に後退し、農地が売れないで全面積を賃貸して事実上離農した先輩が5人と地域農家の1割を超えたし、施設を次々と整備してきた中堅酪農家が2戸も無畜・畑作専業に転向した（残った酪農家11戸）ほか2戸が酪農専業から酪農・畑作複合に転換しました。畑の大部分を賃貸して一部だけを耕作する者も3戸になって、専業経営は減少を続けています。

何が（誰が）これほどまでに地域農民の元気と希望を奪い去ったのだろうか。

脱落者や離農のない、活気に満ちた、永続する地域農業を構築する展望、実行方法の具体的な提言が求められています。

農地は生きています。作物がよく育つ状態を保持するには、農家の手厚い「土づくり」の努力を必要とします。

開拓直後の新墾地では、作物は無肥料や少量の施肥でも見事に成育し、豊かな稔りをします。1964年の大冷害に遭うまでの間、つまり開拓10年位は、排水不良の畑も見事な作況で、収穫残渣のリサイクルも行わず一方的な地力の奪取が続けられた畑との差は驚異的でした。

自衛隊演習場の拡大のため僅か150万円という安い買収金で移転することになり、実態調査の期間もなく、雪で覆われた畑を「新しい開拓地」と言う仲介人を信用して買った現住地（実は、地力の限界を感じて南米パラグアイに移住した人の営農跡地）はヤセ畑でした。

地力を復活させるために酪農に転換する方針を固め、二人三脚（父45歳、私20歳）で日夜、手造り牛舎から始めた父が、僅か6年後51歳で他界しました。それ以来、妻と4人の子供たちと力を合わせて続けている「土づ

くり」ですが、個々の農家や地域有志の努力には限界があります。生産物を単に商品と見るのでなく、生産力の永続性を目標に置いた農政（基盤整備）が求められます。同時に「農業を少数の農家が大規模経営で…」とする政策も根本的に見直すべきだと思います。

農家戸数と耕地面積をともに減少の一途から増加に転じさせ、農村景観、伝統文化の継承、バイオマス資源の有効利用など、自然と調和した社会の構築に資する地域循環の「土づくり」を進めていくことが必要です。

具体的な提言は、次の機会に記します。

（北海道河東郡・農業）

季節感を伝えられぬ 花の行く末

小川 正

埼玉県本庄市で、花卉生産をしております、小川正です。

1963年に農業高校を卒業後、東京で花の研修を、フラワーショップで3年、花卉生産農家で2年、計5年間、超一流の両オーナの元でフラワーデザイナーの勉強も含めて色々な経験をした後、子供の頃より夢であった、花の生産を始めました。

経済の発展と共に花の需要も増え、右肩上がりの状況は続きました。防疫上の理由もあり、土の付いた鉢物は輸入が出来ないと言う、保護とも言える状態の中、我世の春の様相が続いてまいりましたが、その鉢花（ポット苗も含みます）の園芸業界が近頃大不況に落ち入ってあります。

これは最近の日本中を覆って居る、不況の為だと園芸業界の大多数の人達は考えて居る様ですが、それより癒しの産業であるはずの園芸業界が、今や騙しの業界に成り下がってる状態です。

常に生産過剰な状態が続き、ひとたび土曜日日曜日の週末に雨や雪が続ければ市場は大暴落、ワンポット10円やワンケース（24ポット入り）が1円まで有り生産者の所にはワンケース、250円×出荷ケース分の運賃の請求書が配達されて来ます。

勿論市場でも10円の花苗では、1万鉢を競り売りしても1万円の手数料にしか成らず、昨年地元埼玉県でも倒産した市場が有りました。生産者は、前年度よりの落ち込みを、増産により補おうとし生産過剰は加速の一途を辿る中、量販店は48円のパンジーをチラシの目玉にして安売り合戦を繰り広げる。これでは従来の花屋さんでは花苗は売れません。自然と売店の力も落ちて行きます。（しかしながら中でも180円のビオラやパンジーや270円のパンジーをどんどん売って居るお店も有る。現に私の所でも同時期同じ品物がA市場とB市場で2300倍の差で売られると言う現象が昨年末には起きております。これはそのお店の売り方に原因があると思います）近県の市場の社長さんの話で「以前鉢物・苗物を大量に花屋さんにさばいて居たが現在では物日の贈呈物の鉢花以外は殆どの品物は量販店に流れてしまふ。」

その量販店の多くが経費節減の為花苗の栽培法等の説明も殆ど無く売りっぱなし、エンドユーザー（消費者）はそうした苗を、植えても植えても、上手に育てる事が出来なかったり、枯らすばかり、そこでエンドユーザーはメディアに頼り園芸雑誌等で勉強に励んで見ても、どの誌面を見ても10月号～12月号ではガーデニングの特集はパンジー、ビオラを始め春物の花苗が誌面に反乱しており（冬物のモニハボタンは矮化剤で根まで詰まってしまい12月末には寒さに傷む物も多く）3月号4月号は夏物の花苗が主役。これでは勉強の成果はなかなか上がらず、種播きからの園芸では季咲きの花しか咲かされず、季節遅れの園芸に成ってしまう為に、高いお金を出し