



還暦への挑戦

近藤 牧雄

私 59 才 娘 17 才「お父さん無理しないで！」
「お父さんには夢があるんだ！」

同年は定年を迎え複雑な思いで過ごしている中、私は大変忙しい夢を描いている。最近、私の性格を知ってか、農業のパイオニアと認めてか！ いろんな話が舞い込んで来る。一つは環境に優しい農業をめざして・二つ目は国の農業政策に対応をするため・三つ目は売れる商品（野菜）開発等の挑戦状だ！ 具体的には以下である。

1. 「有機物循環農法」や「アイガモ農法」をやっているためか、「めだか自然農法」をやれと云う。すでに着手をし春の準備をしている。地球に優しいばかりでなく安全なお米を求めている人のために頑張るぞ！ でも経営の 80% は「愛知方式の不耕起直播」である。今後はお客様の要望に応える無農薬有機農法に転換していくのかなと思う今日このごろである。

2. 転作という言葉が死語になった。国の補助金も削減。このままでは我が家は潰れちゃう。サラリーマンでいえば給料が 30% カット。悩んでいるとグッドアイデアが浮かぶものだ！ 俺には耕作地がある。この土地を年一作ではだめだ！ 土地の高度利用である。それには、野菜が適している。耕種農業プラス露地野菜農家に転身と考えていると同じ考えの人がいるもので、すぐ同調。彼は農民ではない仕掛け人である。もうすでに、動いて

いる。先日も安城市を動かしている大物揃いの顔見せ興業が始まった。私は農民として参画。出口の見える商品を栽培し、安定収入をめざし、雇用を創出させるのである。さらにルネッサンス日本デンマーク安城！ 私が緊急にやることは田んぼの準備、次は栽培の指導を受け試験的栽培を行うこととパートの募集である。成功をすればすごいことになりそう！

3. 要らないものは要らない、売れないものは売れない。余分に作っても金にならないことが、バブルがはじけてから顕著に現れた。従って水耕栽培の我が家もみつばを減らして、お客様が求めている旬な商品を作らなければ経営が成り立たなくなってきた。そこで、20 年続けてきた作業をガラッと変えなければならない。新しい作物は失敗が付きもの。心配だが夢もある。私の人生は夢追い人生。

（愛知県安城市・農業）

四季折々の「旬の花」が日本の園芸を救う

小川 正

近年園芸業界は今まで経験したことがない不況に見舞われている。これは業界の構造不況と見られる。季節を 1 シーズンもフライングした、花苗も枯死する可能性のあるものを春先にハウスで生産し、店頭で販売し、それをメディアが後押しする。この構造こそ消費者を裏切り消費者離れを起こす結果となります。またこの 3 月に夏の花苗を特集している現象は、北海道、東北、北陸、中部の山岳地区では冬と春のガーデニングは崩壊状態に近いと察せられる。これは、先の第 9 号でお話しました。

離れた消費者を戻し北国のガーデニングを復活させるには、市場、売店、メディアをネットワークして 1 シーズンフライングした花