

平成16年度

駐村研究員会議報告記録

未来志向の生産者の 取組について

平成16年度駐村研究員会議は、平成17年1月28日に「未来志向の生産者の取組について」を共通テーマとして開催された。報告者は以下のとおりである（敬称略、報告順）。

斉田一除（富山県南砺市）
片山寿伸（青森県弘前市）
古川 浩（兵庫県三原郡三原町）
小川 正（埼玉県本庄市）
近藤牧雄（愛知県安城市）

会議の進行は、薬師寺哲郎評価・食料政策部長と地域振興政策部鈴村源太郎研究員が担当した。5人の報告後、駐村研究員と参加者により活発な意見交換が行われた。以下は同会議の記録のうち5人の報告部分を企画連絡室研究交流科が抜粋、編集したものである。

なお、以下の報告を含め、当日の様子は「平成16年度駐村研究員会議議事録」として公表されている。関心のある方は参照されたい。

<http://www.primaff.affrc.go.jp/koryu/chuson/H16gijiroku/index.html>

斉田一除 富山県の福光農協は、岐阜県と石川県の境で、本当に山里の村です。福光農協は未合併で、一町一農協の組織であります。集落営農の組織化に向けて、私どもが取り組みましてもうかなり時間が経過しています。福光農協の組合員は4,000戸です。実際に農業をやっているのは2,000戸余りですが、3分の1が山間地であります。福光の隣に福野という町があるのですが、福野にサカタニ農産という日本一の担い手農家、いわゆる企業農家があるのです。この社長さんと私は非常に懇意にしているのですが、こと農業の進め

方については全く対立する立場であります。地域の農業は企業農業にならなければだめだという考え方と、山間地、特に条件の悪いところを担っていくのは集落営農もしくは一町一農場しかないという考え方は双方とも変えていません。ですから、いつもそこへくると、サカタニさんとはいろいろと話の衝突が始まるわけです。

福光にも11の地域があるのですが、そのうちの4つまでが山間です。山の谷間に水田や畑があったり農家群があったりするわけです。サカタニさんに、あなたの担い手の力で山間・山ろく地を含めた福光全域にわたって引受けるようにと冗談で言うのです。たとえば南蟹谷とか太美山という地域も一緒にやれよと言うと、サカタニさんはそれはごめんだと。それではとても採算が合わないということで、ごめんだということになるわけです。いかにして貴重な資源を守り活用するかということになると、やはりみんなの力でやらざるを得ないだろうということで始めたのが集落営農であります。

福光は富山県でも最も雪の多いところでありまして、私の家の付近でも、平年ですと1メートル50センチや2メートルぐらいあるのです。こんなところでは果樹もやれませんし、それから少なからず施設園芸も入れてみましたけれども、やっぱりだめなのです。結局は水稻に頼らざるを得ない。ただ1つありますのは、富山干し柿の主産地なのです。いわゆる三社柿という大型の柿の木から原料柿を収穫し、加工して干し柿にするという、そういう果樹はあります。それ以外、リンゴもやってみました。これもだめなのです。いろいろやってみましたけれども、結局は米を中心に考えざるを得ないという状況であります。

そういうことから、私どもの農協には、その規模からして通常では想像がつかないカントリーエレベーターが4基もあるんです。4基、9,000トンの能力を持っております。米の生産調整分を差し引いて、11,000～11,500トンの生産量ですが、そのうち、去年の場合、10,300トンをカントリーエレベーターで処理しています。これは極めて危険なやり方ですが、それくらいにして、皆さんが施設を中心

に集落営農なり、あるいは地域営農を進めていこうやという機運が非常に強くなりました。

しかし、今言いましたが、どこよりも先に、かつ、一番やらなければならない山間・山ろくの4地区の組織化がなかなか進まないのです。このようなことから集落の単位ではだめだと考えられることから、一町一農場として、旧福光町全体が一農場的な考え方でやらないと、地域の資源は活用できないという状況であります。

片山寿伸 弘前のリンゴの農業生産法人の片山りんご有限会社の片山と申します。私のところはリンゴ専門で13ヘクタール作っている農業生産法人であります。私どもも含めて47人で任意組合を作っております、リンゴを販売することもやっております。そもそもどうして輸出かということですが、日本国内では量販店の力が強まってくると、たとえば300グラムのちょっと赤い色がついたところを1,000ケースとか、どうしても量販店の売りやすいところだけが抜かれていってしまうのです。昔、スーパーがこれくらい力を持たないとき、町中の八百屋さんがもっと元気だったころは、それなりに小さな玉も説明して売ってもらえるし、見たこともない品種、たとえば私どもはサン金星という非常に味のよい品種を作っているのですけれども、見た目がちょっと悪いということと、スーパーのバイヤーさんに送っても、おいしいと言うのだが、これはレジの人がわからないから私らの店には置けないというようなことで、現在、量販店の売りやすいものしか売られていないという状況にある中では、日本国内で有利に売れないところは、どこか外国で買ってくるところがあればということで、外国にもちょっと出しております。

平成9年産のリンゴは、価格が非常に安くて、青森のリンゴ農家は、ほとんど生産原価が取れませんでした。それもきっかけになって、いろいろと調べてみたら、リンゴを食べてくれる人自体が50代以上の方ばかりで、あと20年たったらだれもリンゴを食ってくれなくなるのではないかという危機感を持った。

これをきっかけにそういう危機感を持って、日本国内で未来の消費が期待できないのだったら、どこか出してみようということで、結果的に現在、日本では搾汁原料になるような小さいサイズの王林という品種、これは直径65ミリから75ミリというサイズなのですが、日本国内では小さいというだけで搾汁原料になってしまうところ、これがイギリスでは非常にいいサイズ、ベストサイズだということで、マークス・アンド・スペンサーという小売店で、4個パックで1.99ポンド、4個で400円の小売り単価がついています。1個100円ということですが、そのサイズですと、日本国内の搾汁原料ですと、20キロのリンゴ箱に108個ぐらい入って100円。だから、農家の手取りが1個1円ぐらいのものが、ヨーロッパでは小売単価で1個100円と高く売れるので、イギリスに出しております。

それと、最近、日本国内ではあまり大き過ぎるとかえって安くなるんです。その非常に大きいところが、中国人はでかいところを好むので、日本ではあまり大き過ぎるよといってスーパーさんでは相手にしてくれないところは中国に出しております。

古川 浩 兵庫県の淡路島から参りました古川といいます。私のところはタマネギとレタス、こういう大きな2大品目がありまして、それを中心にした複合野菜産地です。タマネギは平成15年の実績で約40億円、レタスが平成14年には60億円に達しました。多分、レタスでは日本で大きな産地で、冬場の野菜産地としては、年間300万ケースで60億円という日本一の状態になっているのかなと思っております。昭和39年に東京オリンピックが開かれまして、その後、日本は高度経済成長にどんどん入っていったという時代、農業は曲がり角と言われまして、淡路島も例に漏れず、お米と、主にタマネギだけであった。しかも、私のところは非常に面積が少ないのです。3,500ヘクタールはあるわけなのですが、そのときは農家が6,000戸ありましてので、1戸当たり60アールにも満たない中でどうすべきか。我々の同級生の8、9割が島外へ就職していかざるを得ない。

ちょうど私が45年に農協に入ったときに

営農指導員の先輩が6名おりました。毎日のように先輩たちと晩に飲みながら議論をしたのです。三原郡の農家をどうするか。今の状況の中で、米とタマネギだけでは生活できない。これでは10年、20年先、農家だけではなしに、地域の経済も成り立たない。そのためには、私も言ったのですが、やはり淡路島は島なので、日本の国と一緒に、「海外」に出さなければ、その代金を受け取らなければ生活できない。ですから、タマネギ以外に大きな野菜の品目を作っていこうではないかと。そのときの組合長、専務も言われたのですが、タマネギはそのとき2,000ヘクタール超ありましたが、タマネギ以外で秋から春までの時期に1,000ヘクタールの何か野菜の産地を作れと言われたのです。そうしませんと、農家の将来も、地域の経済発展もあり得ない。おまえらの仕事は、ここ10年ほどで1,000ヘクタール、タマネギ以外の産地を作ることだということです。

私も、ちょうど45年、大阪万博に行くころ考えたのは、万博で外国人が大勢来るレストランでレタスを出す。やはり将来は洋風化して、特にレタスは伸びるであろう。国内を見ても、京阪神の近くでは、和歌山の白浜の周辺の西牟婁しか大きなレタス産地はなかった。静岡も少なかった、香川も始まりであった。ここで何とか洋風化の伸びに期待して、消費に応じてレタス産地を作り上げようではないかというのが、45年から50年ぐらいの5年間で我々7人組が考えたことです。これを農協のコンセンサスとして、おまえら努力せよということになりまして、毎日のように組合の皆さんと集落へ出て行きまして、集落座談会をこの5年ほどは毎日のように私らを含めて先輩、農協を挙げてやったと思います。

小川 正 私、埼玉県本庄の方で花を作っております。花の業界が今ものすごくどん底です。何年か前までは、特に鉢物園芸というのは絶対侵されない分野でした。土がついていまして海外から輸入はありませんし、それぞれの個性を持った生産者がそれぞれのものを作ってくる。そうすると、それなりに売っていました。特に、ガーデニングブームというのがありまして、飛躍的に伸びた部分も

あります。

もう1つは道路網の整備で、市場の方から全部トラックで取りに来ます。ですから、1ケースでも2ケースでも必要なだけ持っていただけて。今まで東京まで出荷に来て時間を割いたというのがなくなったので、我々生産者仲間もものすごく規模拡大ができました。

ところが、現在1ケース1円とか、去年特にひどいのは、ポットが24個入っているケースが24個入っている台車が1台1円です。これはもうどうにもこうにもならない。いつもそういうわけではございませんけれども、ちょっと雨が降ったり、もう1つは荷が重なりとそういうことが時々起こります。

ですから、このところ何年か、うちの会計は、経営赤字にはなりませんけれども、10人のパートさんの給料でほとんどお金がなくなっていく。着ているものも、大体5、6年前、下手をすると10年前に買ったものしかないという状態でございます。ただ、私の場合、夢の世界で生きていますので何とかまだ生きていられるのですけれども、ともかく女房がかわいそうなので、ここ何年かのうちにはそれをいい方向に持っていきたいという考えであります。

というのも、すべてが、ここにある花がそうなのですけれども、失敗から出てきています。特にうちのハボタンというのは、これを教えてくれたのはアオムシです。ですから、私はなるべくアオムシを殺さないようにして女房に怒られていますけれども、そういった失敗からすべてのものが、おもしろいものが出てくる。それはやはり今の農業においてもそうだと思います。

農業は今すごい奈落の底にある状態にあるような感じを受けて、また私の周りにもそういう意識で一生懸命やっているのですけれども大変だという農家が多いと思います。そういう中で新農薬法ですか、ああいった規制がどんどん出来てきた。それから、お金にも余裕がなくなってきたので、近代化資金などの貸し出しにもすごい規制がある。私も認定農家ですから、いろいろそういう資金を借りられるということなのですけれども、いざ農協へ頼んで申請を出しますと、農業事業主の収

入が500万円っていないから貸せない。今まではそういうことはなかったのですけれども、そういう審査の中で機械を入れようと思っても導入できない。そうすると、高い金利の農協の資金を借りたり、もう1つはリースの機械を借り入れるので、やはり相当高額のものになってしまって、なかなか大変です。

近藤牧雄 まず創意工夫ということで、食糧管理法がなくなって、はや10年。当時「農家の皆さんも米が自由に販売できますよ」を合い言葉に私もそれに乗りまして、農業というより消費者が変わったのか、これに追従できなくなりました。PL法で、精米時に小石やガラス、鉄などの異物が混入してお客様に迷惑をかければ、ちょっとだけ高く売れたお米も賠償でアウトでございます。これを取り除くためには、色選とって、専門用語ですが、ちゃんと道具があります。ですが、それなりの設備は過剰投資となり、経営を圧迫します。また、最近では無洗米という技術も出てきました。これも私の規模では手が出せないことになってしましまして、ただ、縁故米程度の規模を想定したのが間違いであったような気がします。でするので、もしやれるなら、もっともっと大規模というのか、それだけの規模を想定して取り組まれた方がいいのではないかなと。時代を先取りするならそこまで読んでいただきたい、こんなことを思っております。

また、アイガモ農法を取り入れ、はや10年。当時、無農薬で安全・安心なお米を生産しようと張り切ったものでしたが、もともと私は養鶏農家の出身でしたので、カモを飼うということは技術に自信があり、当然稲作技術もありましたので、早速実行できました。やったおかげで、小学校では「町の先生」としてアイガモ農法のよさをPRし、みんなに、子供たちに喜ばれておりましたが、ただ、米の収量は半分、値段は2倍には絶対に売れません。

そんな中で生産費の肥料とか農薬代はゼロと思われませんが、育雛に係る管理費はそれ以上かかります。それから、務めを終わったアイガモ君ですが、この処分も大変です。これは1羽100円程度払って処分しております。友達は、カモの肉はおいしいと言いながらも、だれも買っていただけません。試算しましたところ、1羽当たり2,000円ぐらいで売らないと勘定に合わない。500円ぐらいで中国から入ってくる、こんな現状がありました。

最近ですが、友達に行き合ひまして、解体業者の社長ですが、鶏のインフルエンザの発生のため、野鳥と隔離できないカモは取り扱わなくなるだろうというような情報をいただきまして、もう早速私は田んぼの網は撤去しました。もうやめました。残念だと思いますが、時代がころころと変わりますので、せっかくアイガモの米を愛してくれていたお客さんには申しわけありませんが、やめました。

赤米生産から酒造りということで、私は中国の関係を二十数年やっております、研修生から赤米の種をもらって育てて楽しんでおりました。日本人の友達から赤米の酒を造ろうと持ちかけられまして、これもまたすぐに乗りました。徳川家康の座右の銘と聞いておりますが、「厭離穢土欣求浄土」という平和の象徴の酒を造るということで私も参加させていただいて、40人ほどの酒とロマンの会とともに種まきから田植え、収穫まで、生産者、私とお客さん、酒とロマンの会が一体となって共同作業をしまして、大変喜んでおります。当然醸造メーカーの方も仲間に入っていて、当時私が値段をつけたのが赤米1俵6万円でしたので、大変魅力的でした。でも、高級過ぎる日本酒はバブルとともに消え去りました。白米の中に赤米が混入します。コンバインとか乾燥機、精米機は共用ですので、赤米が入ってお客様に迷惑をかけましたが、今ではそれをやめましたので、安心しております。