



農業への新規参入・3年間を振り返って

石川 玲

1. はじめに

2002年春、農業に新規参入して早4回目の春を迎えた。埼玉県から岩手県北上市に移住し、農家として自立するまでの経歴とその時の経営目標は「レビュー 2」(2001年12月)に投稿させていただいた。その後3年間、短い期間ではあるが様々なことを体験することが出来た。今回この場をお借りして、肌身で感じた農業の実情や経営状況を報告し、意見、感想、そして今後の経営目標について述べさせていただきたい。

2. 経営・収入の状況

就農する前の2年半は農業研修生であったので、ある程度は経営状況の予想をしていたが「農業で暮らしていけること」が大前提だったので(生活が成り立たないなら始めから志望しない)、今から思えば楽観的な予想であったと思う。金銭的に厳しい経営になる時期もあるだろうと思っていた程度で、あとは実際やってみないとわからないというのが現実であった。ただ漠然と「一人が生活できるお金は最低限稼ぎ、プラス幾らかの余裕が欲しい」という希望を持っていた。

しかし現実はそのほど甘くなかった。家庭を持つことになり、夫婦共に収入のある現在では独身のときの経営予想と単純に比較できないが、実際に農業経営自体は1年目赤字、2、3年目も数十万程度の黒字でしかない状況を見ると、もし独身のまま農業を始めていたら生活費までまかなえる状態ではなかったことは容易に想像できる。もちろん当時の予想では預金の取り崩しも考慮に入れていた

が、おそらく“農業を楽しむ”ことは出来ず、眉間にしわを寄せて通帳残高を気にしながら日々農作業を続けていたことであろう。3年間の経営状況は、1年目の赤字は農業をゼロから始めたことによる経費の増大があったからであり、2年目以降は1年目より売上げが減っているにもかかわらず黒字額が年ごとに増えている状況からも「お先真っ暗」な状況ではなかったと思われるが、預金の取り崩しの量によっては農業からの撤退など、最悪の場合も考えられた。

幸い今は妻にも収入があるため、生活を心配することなく農作業に打ち込める恵まれた環境にある。また私自身、農業収入の他に冬場に不定期ながら労働収入が得られるときもある。当面は生活費などを農業以外の収入に頼る部分も多いと思われるが、早く農業収入が安定して得られる状況になるよう努力したい。

3. 技術の習得

農業研修生として就農前に勉強していたが、実際に就農するとそれらの技術が自分のものになっていないこと、また技術の習得が中途半端な状態では収入(収量)の増加に結び付かないことがわかった。参考書に書いてあるような基本的な技術は研修でも充分学ぶことが可能だが、個々の圃場における土壌・水分・病害虫・風や日当たりなどの自然環境、そして労働環境などは実際に栽培してみないとわからないのが現実である。しかも圃場環境は天候等により毎年異なるので、就農後3年経っても初めて体験することばかりである。「農業は10年経験して一人前だ」と言われる一端を体験中である。

1年目、トマトは灌水不足で小玉であったし、レタスは雑草の陰で越冬した害虫の被害で全滅した。なにより労働配分がわからず作業が後手後手に回り、妻の手を借りてようやく作業をこなしたが、収穫期を逃すなどの失敗が数多く見られた。2年目には不適切な雑草管理によるウイルス被害や天候不順時の防除の甘さからくる病気の大発生があった。3年目は花苗の品種選定の失敗で出荷率が低迷

した。トマトに関しては前年までの失敗を反省して前半は順調に生育させることが出来たが、順調すぎて予想以上に肥料を吸収し、中盤から肥料不足で一気に収量が落ち込んでしまう事態に見舞われた。これらはすべて経験不足からくる失敗であり、栽培技術の向上や連作障害に対する知識、品目の特性の把握などまだまだ吸収すべきことは多くある。

4年目である今年も、今までの失敗を踏み台にしてまた一步前進するしかない。そして身に付けた技術1つ1つがお互いに上手く噛み合ったとき、収量や品質の向上と収入の増加につながり、一人前の百姓に成長するのではないか？それは今年なのか、10年後なのかわからないが。

4. 農産物の販売

職業としての農業で農産物を作る喜びを得るには、それなりの見返りが必要になると思う。たとえ品質の良い農産物が出来たとしても、それをお金に換えられなければ職業として成り立たないし、持続することも出来ない。就農前は、作物を作れば必ず現金化されて収入が得られるものと考えていた。しかし、サラリーマンのように働いた分だけ収入が得られるというのは大きな間違いであった。

私が生産しているトマトを始め主要作物は地元農協経由で市場に流通し、現金化される。農協は持ち込まれる農産物について、基本的に何でも売ってくれるので一番手軽に現金化できる。そのため研修中や就農初年にかけては様々なものを持ち込んでいた。たとえば春の花壇苗各種、レタス、なばな、各種切り花などで、これらは時期が合えばそれなりの値段で売れた。しかし市場価格が低迷すると極端な場合赤字になったり、赤字にはならないが手数料や資材代が引かれると残金が手元にほとんど残らない場合があったりと、農産物を作る喜びどころか逆にやる気を阻害する原因となった。市場には確かに流通し、いずれ値段が付けられて消費者が買うことにならう商品（ダブついて破棄される場合もあるだろう）の代金が手元に一銭も入らないことがあるのだ！これは精神的にかなり辛い。

そのため最近では、価格が不安定な品目については栽培規模の再検討をしている。価格低迷の原因は様々であろうが、問題点の1つに出荷量（生産量）の少なさが挙げられると思う。つまり「産地でない」のが原因である。農協は売ってくれるものの市場への出荷点数が少なすぎて有利販売に繋がらないのである。特に花卉類ではその傾向が顕著なため、以降に述べる産地直売所に売り先を変更しつつある。

5. 市場と産地直売所

産地化を進め、そして維持することは重要だと思っている。私が栽培しているものを例にとると、トマトは農協管内に進んで栽培に取り組んでいる地区があり、その地区のトマト組合が中心となって先進技術の導入やエコファーマーに関する取り組みをおこなっている。そのため新規にトマト栽培を始める農家もあり、最近栽培面積が伸びている。出荷量がまとまるので大都市などの市場に売りやすく、地元農協は盛んに栽培指導会や取引先からのゲストを招いた勉強会などを開催している。流通量や天候に左右されるものの市場価格はある程度維持されており、農家も積極的に栽培に取り組める状況である。

逆にパンジー・ピオラは地元農協管内で一時産地化されていたが、徐々に衰退の方向にあって苦戦している。大口の生産者が徐々に生産や農協出荷（関東市場向け）を止めているため、産地としての出荷量が減少して市場の要求に答えられない状況になりつつある。主な原因は市場価格の低迷と思われるが、このまま衰退が続けば個人で盛んに生産しても全体の量がまとまらないため有利販売が続けられるかどうか疑問である。これらの生産を縮小せざるを得ない状況になれば、売上げ補填のためそれに匹敵する金額が可能な品目を探す必要が出てくるし、新たに栽培方法を取得する必要もある。安定した価格で、まとまった量を出荷できる品目の有る無しは地域に与える影響も大きいと思う。米価格の下落が続いている現在、野菜にしる花卉にしる地域の売上げの柱として「産地化」と「産地の維持」は重要であろう。

では「産地化」されていない品目の売り先は？地元市場に直接出荷する方法が考えられるが、私の場合労働力などを考慮して、主要品目以外は少量多品目、周年出荷の方が効率的な経営が出来ると考え、それらを地元向けに安定した価格で供給できる方法として産地直売所の活用を考えた。幸い研修中に地元農協の施設として産地直売所が開店していたので、就農と同時に産直会員になり初年度から積極的にお荷した。2・3年目には栽培品目の拡大や出荷時期の工夫などで売上げを順調に伸ばすことが出来た。

現在、売上げの1つの柱を主要品目の市場（系統）出荷とすれば、もう1つの柱は産直出荷である。特に市場出荷が主に夏から秋に限られるのに対し、産直への出荷は工夫次第で周年が可能のため、冬から春にかけて収入を得るものとして大きな役割を担っている。今後より工夫を凝らして産直での売上げを増やしていきたい。

6. 産地直売所の状況

開店当初、産直では市場に出荷できない規格外品が多く売られているように感じたが、会員が増えるにつれて旬の時期には品物が溢れ、売れるためには品質の向上が必要条件となった。しかしそれ以上に消費者の購入基準になっていたのが価格であり、品質は向上したが売価は徐々に下がっていった。開店から数年経った今では「品質が良くて新鮮なものが買える」という消費者意識を第一に考えて出荷している生産者が売上げを伸ばしているように感じる。自らも改めて意識しなければならないことである。売価は一時自らの商品を売りさばくために下がる一方であったが、年を経る毎に生産者の意識変化もあって包装や数量、ポップなどを工夫することで商品の差別化をする傾向になりつつある。

最近、産直の近くに県内でも有名な安売りスーパーが開店し、産直でも客足がずいぶん滞るようになった。産直を運営する地元農協ではこのスーパーの対応策を議論したこともあったようだ。しかし私は産直とスーパーは客層が完全に一致するわけではなく、それぞ

れ異なる意識を持つ客層を抱えていると思うので、店側（産直＝生産者）の努力次第でどうにでもなるのではないかと考えている。もちろん価格が同じで食料品全般が豊富な品揃えのスーパーには勝てる部分も少ないので、産直の売上げ減少はある程度覚悟がいると思うが、だからといって産直が安売りスーパー化することは避けるべきである。スーパーが安売りを個性とするなら、産直はスーパーには真似できない部分を個性として全面に出すしかない。それはたとえば鮮度であり、生産者の表示であり、美味しさであり、安全性であり…個々の生産者が自覚を持って取り組むべきことだと思う。

たとえば産直は原則として個人での出荷物管理が求められる。残念ながらこれによって個人毎の管理状態の差が大きくなる傾向にある。店側でも目を配ってはいるものの、新鮮な野菜の隣りに萎れた野菜が並んでいれば、出荷した個人の印象ばかりでなく産直自体の印象も悪くする原因となるであろう。このような部分の改善を重ねることも、産直が安売りスーパーに対抗する1つの手であると思う。

7. 産直の新たな方向性

昨年秋、市内のスーパー2カ所から産直コーナー（インショップ）を設けるので出荷して欲しいという要請が産直にあった（すでにスーパー1カ所にインショップがある）。生産者とすれば地元産を地元の方に食べてもらうという「地産地消」を広める絶好の機会である。まだ冬場に販売が始まったばかりで売上げの効果の程は不明だが、販売箇所の増加は産直の新たな方向性の1つであろう。ただし個人での出荷・引き上げのため、生産者は個人で産直やスーパー回りをすることになり時間的に負担となるし、また仲介が入るため手数料が約30%と産直（10%）に比べてかなり高く、価格に上乗せせざるを得ない状況である。産直の特徴の1つである「安さ」が消えてしまうのは問題だと思う。

産直が今後も様々な形（宅配など）で地域に拡がることを期待しているが、産直組織や生産者が問題意識を持たなければ解決でき

ない課題も多いのではないかと。

8. 個人販売

個人販売については今後最も積極的に取り組むべき課題だと思っている。圃場では直接販売もしているが特に宣伝をしている訳ではなく、声を掛けていただいたお客さんに販売するのみで極少量であり、花卉類・ネギ・トマトなどの出荷規格外品を安く譲る場合がほとんどである。圃場が住宅街にあることから宣伝すれば効果はあると思われるが、圃場が店舗化すると不利益（作業への差し支え、不在にしにくい、盗難）も考えられ、今のところ計画はない。

最も有望なのはインターネットや知り合いを利用した宅配網の確立である。市内など近傍であれば産地直売所での努力で顧客も増えていくと思うが、それ以上の規模で顧客を増やすとなると人脈・通信などの手段が必要となるからである。市場出荷では手数料の高さや価格の不安定さがあるが、個人対個人で取り引きする直接販売は経費を考慮して価格設定することも出来る。しかし安価な農産物に対する運賃の割高感や代金回収の問題点などは無視できないし、市場（農協）手数料がかからない分収穫最盛期の忙しい時期に時間を割いて箱詰め、発送などの作業をこなさなければならぬ。

販売先の拡大についても様々な問題があるが、安定した経営を目指すために情報を集めながら早々にも取り組みたい。

9. 地域の状況

先日、所属する農協支部の野菜部会総会に参加した。いつもお世話になっているトマト生産者の方々は所属が違うため、お会いした生産者20数名は同じ支部ながらも顔合わせの機会のない方々ばかりであった。私の圃場は住宅地に囲まれていて、その宅地の中に点在する農地はほとんどが耕作放棄地のため、近所で日常的に農作業する方の姿はほとんど見ることが出来ない。農協支部は私の圃場から離れた郊外にあり頻繁に行き来する地域ではないので、地域の主要作物や生産者

の顔ぶれなどはほとんど知らずにいたが、知るに当たり地域の現状に少なからず驚いた。まず私を除き50代以下の若い(?)生産者がいなかったこと、支部の昨年度のトマト売上げがほぼ私一人の金額であったことである。

北上市は現在盛岡市に次いで岩手県内第2位の人口を抱え、農業生産高も県内で1~2位を争う市である。その地域の集まりに若い農業担い手が全く見あたらず、その理由は皆さん勤め人だからということである。普段から感じていたが、産直に出荷する若者も数少ない。私は農村青年クラブ(4Hクラブ)で活動する以外、若者と顔を合わせるのには農協に行ったときくらいである。つまり農業の担い手は60歳代以上の高齢者がほとんどで、後継者は皆働きに出ていて田植えや稲刈りなどの農繁期にのみ手伝うというのが現状のようである。そのため手間の掛かる果菜類や花卉類などに取り組む生産者が少ないのであろう。その野菜部会も昔は各野菜の部会があったようで、部会員の減少により次々と統合されてきているそうである。

県内でも恵まれた農業地域である北上市内の集落でこのような状態ならば、中山間地域ではどのようなことが起きているのであろうか。あと5年、10年経てば後継者問題を始め農村の荒廃が加速的に進むのではという危機感を持った。もちろんトマトでお世話になっている地域のように専業農家の若い人達がたくさんおり、活気に溢れている地域もある。私自身、微力であるが岩手県や北上市が農業で生き残れるようなお手伝いをしたいと考えている。

10. 将来の経営

将来の経営方法について考えると、2つの選択肢が考えられる。1つは人を雇い入れて規模を拡大する方法、もう1つは雇用に頼らず一人の労働力で効率的な経営を目指す方法である。前者のように雇用に恒常的に入れると、おそらく栽培面積を倍以上に増やさないと給料が払えないであろう。そのため施設の拡大はもちろん、経費の増大による利益の減少を抑える努力が必要となる。まだまとま

売上げがあったこともない農業初心者の私にとって、雇用を入れて規模拡大という話は現実的でない。また後者の雇用に頼らない経営では、いくら効率の良い経営をしても売上げには限界があるので必然的に利益も限られる。市場、産直だけでなく前述したような販売方法の拡大（個人売買など）をおこなってさらに売上げを伸ばすしかない。もちろん品質の向上や出荷量の安定確保は第一条件となる。

しかしこれら2つの方法の他に、第3の選択として農作業の繁忙期のみを臨時雇用を入れるという方法もある。市内でもこれを取り入れている農家があり、シルバー人材派遣などから雇用を入れているという話である。考えてみればこの第3の方法が労働力を考える上で一番効率的であると思う。農作業は年中一定の労働時間ではなく、農繁期と農閑期の作業時間にかなり差が出てしまう。私も平均化を考えながら栽培作物を選んでいるが現実には困難で、夏場の時期にトマトの収穫・管理作業と秋に収穫・出荷する作物の作業が必ず重複するため、これらの栽培面積が必然的に限られてしまっている。

そこで近い将来の経営として第3の方法を選びたい。主要作物の栽培面積を最大限に拡

大し、農繁期に管理しきれなくなる作業に臨時雇用を受け入れる。そして農閑期にも栽培品目・面積の拡大をおこなって、より充実した作物栽培体系を確立することを目標にする。

今後も常に農業の世界的・日本的・地域的な動向を踏まえ、細かい軌道修正をしながら最善な（生き残れる）経営を目指していきたい。あくまで理想ですが。

11. おわりに

この4年間の農水省駐村研究員としての活動は、農業をゼロから始めた素人の私としては大変有意義であった。一地域の新規参入者でありながら、全国的な規模での問題点や動向を背景に駐村研究員の皆さんを始め農水省の方々から議論や意見、アドバイス、励ましをいただけたのは大変嬉しい。出会った方々はすべて農業の大先輩であり吸収すべきことは山ほどあったが、その一部でも今後活用できるよう努力したい。

最後に、この場を借りて駐村研究員ならびに農林水産政策研究所の皆さんに深くお礼を述べたいと思います。有り難うございました。

（岩手県北上市・農業）