

北海道SRU設立20周年記念 特別座談会

独立系プロフェッショナル農家～土壌研究組合～SRUの真実

ドクター川辺と3人の弟子の物語

ニッポン農業界において長年、秘密のベールに包まれてきたSRU。「日本最初で最後の誇り高き孤高の農家集団」と呼ぶ人までいる。SRUは今回、創設20周年を機に初めて本誌の取材に応じてくれた。主宰者ドクター川辺のもとにプロフェッショナルな農家たちが主体的に集うSRUの極意とは？　その原点を創り出した主力メンバー３人が語り尽くす。

（聞き手・まとめ／本誌副編集長・浅川芳裕）

座談会出席者　大野泰裕（大野ファーム）・尾藤光一（尾藤農産）・新村浩隆（十勝しんむら牧場）

SRU（Soil Research Union）とは…

1990年、北海道芽室町の大野ファームで5人の若手農業者がファーマーズコンサルタント・エリック川辺博士と出会い、SRU（Soil Research Union）を設立。ファーマーズコンサルタントとは農業者に対して、行政機関や商社のバックアップを受けず、商品ではなく、施肥の指導や農場の管理方法を有償で提供する仕事。当時、豪州で活動していた博士の知識や考え方、指導方法は日本の慣行とはまったく異なるものだった。農業者が畑ごとにきめ細かく管理し、環境負荷を抑えた安定した畑づくりと農産物の生産を目指す農業科学を学び実践していくことを目的に、博士とのコンサルティング契約の受け皿になる組織として発足。現在、SRUは設立目的に加え、地域や経営形態、年齢を超えて情報を共有し、農業について語り合う農民による農民のための組織として拡大し、約200名のメンバーが北海道各地で11の支部をもって活動する。各支部活動のほか、北海道SRU事務局を核として毎年博士と共に研鑽に努め、同時に農業研究の楽しさや喜び、苦労を共有できる場に発展している。



㈱大野ファーム（北海道芽室町）

代表取締役　大野泰裕氏

1964年北海道芽室町生まれ。北海道自動車短期大学卒。就農後、豪州で農業実習をする。経営概況：肉牛（乳雄、交雑）の哺育・育成・肥育一貫経営で4000頭。畑作物（小麦、大豆、ビート）と飼料作物（牧草、デントコーン、ヘイオーツ）で110ha。肉牛は「未来めむろうし」「みらい牛」「みらい黒牛」のブランド名で北海道並びに西日本を中心に販売。

——20周年おめでとうございます。

大野　ありがとうございます。

——川辺博士との出会いからうかがいましょう。

大野　１９９０年、豪州に牧場実習に行ったときですね。まず、人として、ドクター（川辺博士のことをＳＲＵメンバーは皆、尊敬と親愛の意を込めてそう呼ぶ）に興味を持ちました。白人中心の向こうの農業の世界で、同じ日本人が認められて堂々と渡り合っているのがただすごいなと感じたんです。当時、僕は土づくりについてほとんど知識がなく、正直、どこがすごいのかは分からなかったけど（笑）。でも、ドクターが語る農業がとにかく魅力的で面白かった。その後、来日されると聞いて、地元の気の合う仲間を呼んで話をうかがったのが始まりですね。

——じっくり話を聞いてみてどうでしたか？

目的は農家の独立

大野　これまでの僕らの常識とまったく違う。農協や普及所の指導だと、ＮＰＫの配合肥料が前提にありますよね。それを反当たり何袋やりなさい、というのが施肥の基本だと教わってきた。それがドクターの話はいきなり、カルシウム、マグネシウム、カリといった成分から始まる。これらのバランスを取った施肥をやって、なおかつ微量元素を適度にやらないといい作物は育たない、とくる。そして、その究極の目的は、農家が独立するためだとおっしゃる。

——どういうことですか。

大野　ドクターは農業が経営としてなかなか自立できない原因を追究していくんです。いちばんは、農業にとって肝心な土壌をちゃんとつくっていないことですね。それはまた、なぜかといえば、農家自身が作物の生理とそれに合った施肥技術を主体的に理解していないところに行きつく。結果として、肥料流通の仕組みの中で、系統であれ商系であれ、その利益のために農家が利用されてしまっているんじゃないかって。畜産の飼料流通も同じですね。日本だけでなく、世界中の農家も同じ状況にあると教わって、たしかにそうだなと納得しました。

——ドクターの教えを自分の畑に適応してどんな変化が起きたんですか。

大野　最初はこんな施肥で本当に採れるのかなと思いました。でも、あの頃若かったんで、後先考えずに言われるがままにやってみた。畑によっては以前より肥料費はかかりましたけど、落ちるところは落ちて、トータルでみたら若干肥料代が減った程度。１年目、２年目はさほど変化がなかったんです。そんなはずはない、おかしいなぁ、と（笑）

——何がおかしかったんですか。

大野　共通理解がなかったんです。英語の土壌分析表とドクターの処方箋が届いても、何のことだかさっぱりわからない。ドクターには当たり前でも、僕らにとっては当たり前でなくて、それが噛み合わないところでした。

——どうやってすり合わせしていったんですか。

大野　処方箋が届いた年、秋にドクターが来てくれて、農協の土壌分析表と見比べていったんです。ドクターの方はすでに何十年も海外の第一線で研究されていたから、日本の分析をみて「なんじゃこりゃ」ということもあったと思うんですね。

——何年か前に施肥特集で調べてはじめて知ったんですけど、たしか日本は分析機械が古いのではなくて、分析の考え方自体が欧米に相当遅れているんですよね。

尾藤　何とか式っていう試験管の手動でやっていた昔のやり方をそのまま機械に置き換えたみたいな。

新村　それ、農業高校で習ったときにやりましたよ。

大野　まず表にある単語を訳すところから始まったんです。ドクターに聞いたり、辞書で調べたりして。

——たしかに英語だらけのこの表を

見たら、面食らいますね。

大野　そうなんです。たとえば、（分析表を見ながら）最初の行にあるＤＡＰってなんだろ？（注：答えはリン酸第二アンモン）とか、次の行のこの微量要素ってどこで売ってるんだ、ってそこからです。「これ、ある」「これ、ない」リストを作ったりして、ないものを探し回りました。つまり、せっかく教えてもらっても実行に移せない状況だったんです。

――なるほど。言語の問題だけでなくて、施肥について２つの違う常識があったんですね。

大野　そう。その違いをひとつずつ塗りつぶしていった。３年目に、作物が目に見えて変わってきたんです。収量も品質も上がってきて、特に、条件の悪い畑はてきめんでした。

――悪いほど変わる？

大野　そうです。いい畑って元々バランスがいいから、そんなにいじらなくてもいいんです。なんとか単肥や微量要素の調達先が確保できるようになって、悪い畑についてドクターの処方箋を忠実に実行するようになったのが大きいですね。

――どうやって土壌分析してもらうんですか。

大野　米国のドクターが研究員をしているラボに土壌サンプルを送って、その分析結果が豪州在住のドクターの元に届く、そしてドクターから各農家に処方箋が送られてくるという流れです。一人一人に、それも圃場一枚ずつに対してドクターがアドバイスを書いてくれるんです。

新村　見ますか？

――へぇ〜、ほんとだ。

大野　僕なんか２、30サンプル出すでしょ。全メンバーで１０００サンプルぐらいあるんじゃない。

新村　いや、畑が50枚も１００枚もある人もいるから、数千でも全然きかないんじゃないかな。畑をよくするための一枚一枚違う処方箋なんです。とにかくすごい数、すごい情熱ですよ。今では土壌学を勉強された娘さんや娘婿さんのサポートもありますが、それまでずっとドクターがお一人で対応していた。

――尾藤さん（大野氏と一緒に始めた設立メンバー）の最初の印象はどうでした？

尾藤　えっ〜！という話でしたよ。施肥の考え方もそうだけど、コンサルというお付き合いの仕方も新鮮でしたね。日本だと肥料や資材を買えばアドバイスはタダで付いてくるのが慣習、今でもそうでしょ。でも、欧米の農家にとってはお金を出して農業コンサルを受けるのが常識らしい、とは薄々知っていた。それで、「どう思う？」「俺たちもやってみる

ドクター エリック 川辺

1940年東京都生まれ。東京農工大学卒業後、ニュージーランドのマッセイ大学院で草地管理学を専攻し、放牧の原理を追究する論文をまとめる。その後、ニュージーランドと豪州で大規模草地農業の試験や実践、コンサルティング指導を20数年間続け、牧場管理システムに関する十余年の研究論文をまとめ、日本大学で博士の学位を取得する。1981年、豪州でEric Kawabe & Associates社を設立。同国を中心にニュージーランドや南米など世界各国で「土―作物・牧草―牛」の生態系を基本とする改善や永続農業を目指すコンサルティング活動を続け、1991年からはSRUの発足で北海道をメインに日本におけるコンサルティングと永続農業科学の教育指導活動を拡大する。著書に『草地の生態系に基づく放牧と酪農経営』（デーリィマン社）などがある。

ドクター川辺の農業コンサルティング６原則

1. 一般に農場において偏見と経験に基づく作業習慣、またセールス目的のアドバイス等が多いが、これらを排除し、進んだ科学に基づく農業技術の指導を目的とする。
2. 土の略奪と破壊による多収穫を目的とする農業から、土を生物、化学、物理性の総合体として捉え、生きた土作りを目的とする地球環境を守る農業を推進する。
3. 土〜作物〜家畜の一連の栄養バランスを正しくすることによる生産物の質の向上を図る。
4. 正確な土壌分析に基づき、過剰な成分は施肥しないことを指導する。
5. 完全独立の立場に立ち、肥料会社、農薬会社などの利益を代弁しないこと。
6. つねに新しい技術を世界最大級の農業コンサルタントグループであるBSPC（ブルックサイド協会）のメンバーとして追究し、農家に伝えていくこと。





㈲尾藤農産（北海道芽室町）

代表取締役 尾藤光一氏

1963年北海道芽室町生まれ。1985年、専修大学北海道短大農業機械科卒業後、㈲尾藤農産入社。2008年、同社代表に就任。あじな倶楽部設立代表、JA芽室農協青年部部長、芽室青年会議所理事長、NPO法人未来農業集団理事等を歴任。耕作面積：100ha（内、借地7ha）。栽培作物：小麦、ジャガイモ、大豆、ビート、長いも等。2008年、芽室駅前に残る赤レンガ倉庫を残そうという運動から、地域遺産レンガ倉庫レストラン『焼肉KAGURA（火蔵）』をオープン。

か！」って話し合った気がするね。

大野　そうだったね。

尾藤　とにかく皆でお金を出そうって決めた。日本人お得意の「お前が出すんなら、俺も出すよ。じゃあ、お前も」みたいな話をして、誰が何の作物を出すって分担しあったよ。

大野　そうだっけか。

尾藤　俺はビート担当とかね。ちょうど十勝で土壌分析が始まったばかりの頃で、農協から例えばビートで「カリ減肥」とか診断がきたんだけど、その通りやると収量も一緒に激減してしまった（笑）。そんな失敗体験から、いくら土壌分析したって施肥の考え方が根本的に間違っていたら意味がないって問題意識は強く持っていた。だからって、海外でドクターがやっているのが正しいのかって、コンサルをお願いしてみないと本当のところは分からない。実際、契約してお金は払っても、当初は大した効果がなかった。

――そういうとき農家って「損した。やっぱり元のほうがよかった」って話になりませんか。

尾藤　よく考えてみたら、変わらなかったことの方がすごかったんです。ビートでリン酸ゼロですよ、そんなに減肥して同じだけ採れたのは僕にとっては衝撃的！

――いきなりゼロは勇気要りませんでした？

尾藤　そりゃ要りますよ。それも一反とか試しでやるわけじゃなくて、全圃場ですから。父親とは畑で大喧嘩。だってビートの元肥振るとき畑にリン酸がまったくないんだもん。硫安と硫酸カリだけ別個に買ってきていた。「何やってるんだ」と叱られながら、「いいんだ、俺はこれでいくんだ」とにかく必死でした。

――親父さんは理解してくれたんですか。

尾藤　うちの親父、そういうの認めない人だから、自分には何も言ってくれない。でも何年か経って、ぼそっーと言ったのは、親戚の農家が道南の方から来たとき。「減肥してこれだけ採れるって十勝の農家はすごいね」って言われて、「仲間作りながら、いろいろなことやってるけど俺には分からないんだ」ってね。それ以上評価はしないんですよ。

――黙認するところはかっこいいじゃないですか。ところで、新村さんは同じ頃に始めたんですか。

新村　いや、僕は遅いですよ。実家の牧場に戻ってきたのが94年で、それからすぐ始めたぐらいです。

――就農開始からいきなりですか。

新村　自分は放牧酪農をやりたかったから、健康な牛は健康な牧草からっていうのがあって、その土台として土を良くしなきゃダメだなってことは分かっていた。うちの牛は草をちゃんと食べないというのを知っていたからなおさら。すぐに結果云々じゃなくて、無条件で土づくりをやらないと何も始まらない状態だったんです。どのやり方をしようか考えているときにたまたま実習先でドクターに出会った。「ニュージランドに行っておいで」とアドバイスくださって、近くだからと豪州にも寄ってドクターのところを訪ねた。お人柄も含めて、すぐやってみようと決めたんです。

――慣行を全く知らないまま……。

新村　親のやっていたのは、普通に農協の牧草地用の肥料を言われた通りに一反当たりに一定量撒くやり方です。やり方としては、そっちの方が楽ですけどね。

――楽と言うのは？

新村　毎年、同じものを何も考えずに撒けばいいだけですから。ドクターの処方箋をこなすのはたいへんでした。20kg袋の単肥を何種類も買って、それを配合機で混ぜて独自の配合肥料を作る。しかも、何十枚もある畑ごとに配合を変えないといけなくて、撒くときも畑ごとに積み替えが必要だし。半端じゃない労力にプラス、うちは初年度から肥料代がドンと3割、4割上がりましたよ。

――減肥したお二人とはずいぶん違いますね。

新村　たぶん最初は畑作より酪農の方がお金がかかりますよね。それまで牧草地って土壌改良にお金をかけないものだったんで。それを基本

ベースからいろんなことをやるから、今はもう下がりましたけど、初年度だけじゃなくて、5年から10年近くはずっと肥料代は上がりました。石灰撒く量も半端じゃないですよ。本当に１００ｔとか１５０ｔとか毎年撒いたりしていた。

大野　彼の牧草地は雪が降っていないのにいつも真っ白だって有名でした（笑）

新村　（苦笑）。昔から必要のないものをずっと入れていたツケですよ。過剰なのはやらないで何年も自然に減っていくのを待っていて、不足している成分をガバっと振るとなるとそうなったんです。

――牧草地ってそんなにばらつきがあるんですか。

新村　隣同士でもそれまでの管理が違ったら、まったく違います。

――それからどうなったんですか。

新村　どの畑も目指す方向は同じですから、最終的には全筆が均一になってきます。土のバランスがよくなると、土が本来の力を回復してくる。微生物や昆虫が増えて生態系が整ってきて、牛糞の分解も活発になるんです。そして分解された栄養素を草が効率よく吸収し、牧草密度も高くなります。ここにいくまで忍耐が必要ですが、牛がよく食べるようになると牧場経営全体でいろいろなメリットが出てきて、お金以上のものが十分返ってくるわけです。

――畑作でも同じですか。

収量が安定すると品質が上がる

尾藤　まず収量が安定してくる。そうすると、品質も上がっていく。品質が上がると、農薬の投下成分量や回数をここまで減らそうかと次のステージに行けるんです。ジャガイモの場合、殺虫剤はいつのまにかゼロになっちゃった。やり始めたときは慣行の栽培歴どおり殺虫剤を入れてたのがウソみたいな話で、虫の方から寄ってこなくなった。隣の畑にはまだいるのに不思議ですよね。ドクターにいつも聞くんですけど、虫が寄りにくい畑と寄りやすい畑があるんだけど、この差は何ですかね？って。それは作物が健康だからだという結論なんだけど、自分のなかでは人間が見えない波長のものを虫は見えたりするのかなとかいう気がしている。ドクターも「もしかしたらあり得るかもしれないね」って答えてくれた。作物にとってバランスがよい波長がアブラムシにとっておいしくなさそうだからあっちに行こう、って感じなのかな。仮説は抜きにしても、現実の経営として殺虫剤を使わない分、農薬代ががっつり下がったのは確かですね。

――よくテレビなんかで「うちの野菜はうまいから虫がきて食べるんだ」みたいなことを発言する農家がいますが、どう思いますか。

一同　逆！　逆！

新村　虫が食べる草と牛が食べる草は違う。虫は健康な草を食べない。

大野　虫は健康じゃない弱いのを狙っているよね。

新村　そうそう。元気なのは葉っぱも肉厚だし、シワとかシミとか変なのないし。でも、虫が食べるのはペラペラで、見た感じ分かるよね。

――なるほど。

尾藤　農家はだいたい雰囲気で話すんだよね。特殊な意見でも、やっている本人の話だから一般受けして、何となく説得力を持っちゃう。話は少し違うけど、僕たちはドクターの教えを日本でありがちな何とか農法だとか、特殊化しないように気をつけているんです。これこそ農業の基本でオーソドックスでスタンダードでメジャーなんですから。

――それはこれまでの農業界にないクールな概念ですね。でも、こんないい話は人に教えたくない――そんな閉鎖的なところって農家にあると思うんですが、SRUはどうやって広まっていったんですか。

大野　最初は信頼できる人間関係の中で少しずつという感じです。十勝のグループができた後は、津別や美幌の方から話を聞きたいという依頼



㈲十勝しんむら牧場（北海道上士幌町）
代表取締役　新村浩隆氏

1971年北海道上士幌町生まれ。1994年酪農学園大学農業経済学科卒業。卒業後1年間、別海、ニュージーランド、豪州にて放牧酪農を学ぶ。帰国後、新村牧場へ就農。繋ぎ飼育から放牧酪農に転換。2000年4月ミルクジャム製造、販売。同6月有限会社十勝しんむら牧場設立。代表取締役に就任。2006年第2回「HAL農業賞」経営部門優秀賞。2006年第3回「コープさっぽろ農業賞」北海道知事賞・大賞。現在に至る。



SRUの原点とドクター川辺の魅力を語り尽くす大野氏（中央）、尾藤氏（右）、新村氏（左）の３人。

僕ら全部対応していったよね。

尾藤　そうだったね。農作業でめちゃくちゃ忙しい時期なのに、「ちょっと説明に行ってくれないか?」と声がかかったら、「はい」って。普通の作業着で行けばいいのに、ドクターのスタンダードな教えをきちんと伝えようとの使命感があってか、紺のブレザーでびしっときめて行ったりした（笑）。「本当に農家やってるんですか?」みたいな反応でしたね。ちゃんと説明しにいくと、そこでいつのまにか会ができて、ＳＲＵのメンバーになるにはどうしたらいいんでしょうねという相談が来るようになってきてという感じでした。

大野　現実問題として、ドクターのコンサルを受けてもらうために、ある程度、地域別にメンバーを増やさないとフィーを払いきれないということもありましたね。

尾藤　ある意味、僕らが啓蒙活動みたいなことするから、ドクターにもお礼は少ないけど頑張ってもらった。

新村　当たり前だけどドクターはボランティアじゃないから、このままだと続けてもらえないんじゃないかって危機感もあったね。

――そんな話は聞いたことがないですよ。お金を払う農家の方が望んで、コンサルの受け入れ態勢をつくっていったんでしょ。

新村　しかも、僕らは完全に無償でやっているから。その辺も農家に伝わったっていうのも広まった理由にあったんじゃない。普通はキックバックとか何かあるんじゃないかって（笑）。でも、本当に何もないから信頼されたんじゃないかな。

――サンプルごとの土壌分析フィーのほかに会費とかあるんですか?

大野　会費はみんなで負担しているんですよ。実際上は、各支部が独自に運営しているので、年会費は各支部がそれぞれ決めている。ただ北海道ＳＲＵ事務局としては1人頭いくら、1つの支部会でいくらという負担金をお願いしているんです。それで全道の会を運営しています。

尾藤　メンバーには最初からはっきりお金かかるけれど、それでもいいの、という説明をしたうえで入ってきてもらう。ふらっと入ってきて、ふらっとやめる人が多い会はダメになるから。お金がハードルを上げているのはたしかです。

――辞める人はいないんですか。

大野　この分析結果と施肥を見たら、慣行の体系に戻るかって言ったら、普通の感覚の人は戻らないと思うんですよね。

新村　でも、それまでゼロだった土壌分析の経費が平均して年間30～40万円くらいかかるじゃないですか。サンプルの採取も意外に大変ですしね。何もしなくても先払いで10万円前後くらいはかかりますよ。現状に満足している人は入らないし、入っても結果が出るまで我慢できない人はやっぱり続かないですよ。

大野　あと、自分で結果出せなくてその責任をこれに転嫁してしまう人は、慣行に戻っていくんですよね。

――逆に会費を払えば、誰でも入れるんですか?

大野　各支部長に任せています。

尾藤　僕らが口を挟まず、それぞれ特徴があっていいんじゃないかな。

大野　会長によっては厳しいところもあって面白いよね。

――ある支部長さんに入会条件を聞いてみたんですけど、「俺は面構えで判断している」っておっしゃっていた（笑）。具体的な活動は?

大野　年末の北海道大会と夏場にフィールド講習を畑作と酪農に分かがあって、僕らが説明しに行ったりした。それから、8年前に亡くなられた先輩の貫田稔さんが「これは農家に必要なことだ」と熱心にいろんな人を引っ張ってこられた。あと畜産会の須藤純一さんが仲間に紹介したりして、いつのまにか支部がどんどん広まったんですよ。それに対し

れてやる年2回です。あと、会報誌を年2回出しています。大会では、その年に最も土壌を改善し、さらにSRUの活動に最も貢献した会員をドクターが選考して表彰しています。それが北海道SRU事務局のやっている仕事です。あと各支部講習を含めたドクターのスケジュール調整ですね。支部は支部でドクターの講習会の開催や独自の活動をやっています。

――入会後ですが、土がよくなっていくとサンプル数はどんどん減っていくものですか？

大野　逆で、ちょっとしか出さなかった人はどんどん数が増えていってるし、たくさん数を出す人はそのまま出し続けるって感じですね。最初は2、3筆やって、いいなと思ったら全筆という人も珍しくない。

――どこが他の農業技術者や普及員と違うんでしょうか。

新村　日本で多いのは、土は土だし、草は草だし、牛の栄養は栄養でみんな専門家がバラバラじゃないですか。それを土、草、牛の一体で見られるという先生はなかなかいない。それをきちんと数値で分析して科学的にやるという人に至っては日本では皆無に等しい。

尾藤　つまり、言っている内容は正論かもしれないけれど、農業経営者にすれば技術論がなっていないケースが多い。要するに、使えない。

大野　この肥料使えって言ってくる人はたくさんいるけどね（笑）。

新村　コストを全然考えてなかったり、めちゃくちゃ労力がかかる割には結果が伴わないとかその辺のバランスが悪いですよね。

尾藤　そこなんです。今の時代、農家の僕らが海外まで行ってね、機械や資材を買ってくれば、すぐに実践的に使える技術はいくらでもあるわけですよ。ネットでも簡単に向こうの情報を仕入れられるし。そこにこれが最新の農業研究だって持ち出されてきても、そんなことは現場でとっくにやっている。少し愚痴っぽくなるけど、まずは現場の声を聞いて、ほかでやっていない役立つ研究をやってくれって言いたくなる。

人間より荘厳なものがある

――農業経営者と本気で向き合っていないんでしょうね。

新村　その反面、「こんなやり方やってたらダメだ」とか「日本のこと知らないのによくアドバイスするよね」といったドクターに対するやっかみもあるみたいです。

大野　日本の農家のこともあまり分かっていない人がそんなこと言ったって、世界的なことも分かって、日本のことも分かったうえでアドバイスをしてくれるドクターとは全然次元が違いますよね。

――それにしても、そんな皆さんが20年も師事し続けるドクターはすごいですね。

大野　僕らが必要としているときに必要なタイミングで来ていただいたってことですよ。

尾藤　だから本当に縁だよね。

――ドクターも日本の農学に対する問題意識を持って向こうに行かれたんでしょうね。

新村　日本に居場所がないというか、いても何もできない環境だったような気がします。

――といっても、基礎理論は日本で学ばれたわけで。

新村　当然、基礎は日本にあったんじゃないですか。農工大で牧場をつくってそこに牛を放して、草の生産性の試験をやったという話もされてましたから。

尾藤　でも、日本の農業界ではそれが使えないと感じて出たんじゃないかな。世界を見たいと思って、ニュージーランドのマッセイ大学で学ばれて、米国のラボで研究員もされたりして。それから、海外の農業経営者のコンサルをしながら、自分の理論に実践を積み上げていかれた。

――昨日、記念講演（その模様は次号で掲載）をされた豪州の農業経営者のお父さんも初期のクライアントだったようですね。

尾藤　向こうでも「毎年同じ化学肥料」万能みたいな時代に、彼のお父さんが「お前、変わったことやってるな。一丁お前に任せてみよう」みたいな感じでドクターに依頼したと思うんです。

――たしかその出会いは、お父さんが土づくりで行き詰まって、経営の方向性が見いだせない時期だったと講演でおっしゃっていました。

尾藤　ドクターにとっても1000ha以上の圃場を任されたのは初めてだったかもしれません。ドクターと農業経営者の信頼関係によって新しい世界が生まれた部分はたぶんありますよね。同じように、僕らを通じて北海道の土や農業について、ドクターの研究にとって何か得られるものがあったとしたらうれしいよね。

――ドクターが講演で holistic という単語を使われていたのが印象的でした。部分じゃなくて全体のつながりやバランスを見る考え方ですね。

尾藤　人間の社会全体がそうじゃないですか。外だけ見たって生きてい

けないし、自分のことだけ考えても生きていけない。ドクターからは、土や作物の関係を超えて、そんな物の見方を教わってきたんです。

――土と社会、両方を見ないといけない農業経営者とドクターの波長は合うんでしょうね。

一同　合う！　合う！

大野　人間として魅力を感じますよね。自分の今までやってきたこと、学んできたことを日本の農家に伝えたいという思いが強くて、お金よりもその思いが強いということを感じたんですよね。それに考え方がぶれないじゃないですか。そういえば、あるところから「ＳＲＵを何億円で買いたい」みたいなオファーがあったときも、一瞥だにされなかった。誰に対してもまったく媚びない。師匠が一貫されているとこが僕ら農業経営者にとってはいいですよね。

尾藤　ドクターの魅力って、みんなそれぞれ感じていると思うんだけど、二人で話すときに一番感じるんです。例えば、規模拡大に暴走していた若いとき、「そうじゃないよ。生産性の上がらない規模拡大しても、それは経営とは言わないよ。今の規模でまず質の高いものを採るのが経営の原点だよ」っていうアドバイスを親身にしてくださる。

――いいですね。

尾藤　師匠と弟子みたいな関係なんですけど、何年かしてくると、ドクターがこんな風に考えているんだなとか、僕がこんな風に考えているんだなというのをお互いが分かってくると、一瞬、同じレベルで人として話してくれるときがあるんですよ。

――どんな話ですか。

尾藤　「人間、おごっちゃいけない」と。「人間より荘厳なものがちゃんと世の中にはあって、それを感じて生きないといけない」って聞くと、「そうですね」って僕は相槌を打つ。そういうのってひかれますよ。

新村　そういう世界観があるからこそ、あらゆる物事に対していつもニュートラルなスタンスでいられるんでしょうね。

――昨日、初めてお会いしたらいきなり、「君は雑誌社か。（スポンサーに）媚びないでちゃんと真実を伝えてくれ」って言われて、「はい」って答えちゃいました（笑）。

大野　そういうすべてを含めて、20年間、僕らはドクターについていってるんでしょうね。これからも変わりないです。

――本日は知られざるＳＲＵの原点とその背景にあるドクターの魅力を少し垣間見ることができました。会のさらなる発展を祈念しています。ありがとうございました。

座談会を終えて ―― 浅川芳裕

SRUほど“品格”のある農家グループ会合への参加は初めての体験だった。あまりに感動したので、記念式典の翌日、取材予定を延長して急遽、その秘密に迫るべく座談会を企画した。その内容が本記事である。

品格が何を源にしているかを勝手に想像すれば、３つある。１つ目は行政や企業、農協をバックにしない個人と組織の完全な独立性である。農家が自主的にドクター川辺のもとに集い、永続農業を目指してメンバーが土づくりを共に研鑽している。SRUの名にあるU（ユニオン）とは英語で元来、独立したプロフェッショナルな人の集いを意味する。「SRUの原則」（４つあるうちの３番目）には高らかにこう記される。

「メンバーは科学的農業を実践する中でこれまで多くある農業の偏見、間違った考えに囚われず新しい科学と技術を習得し、自身の研究を進めお互いにそれを共有する。これは永続農業の基本である最少量の肥料、農薬の使用から質の高い農産物を生産することを目的とし、さらに健康な作物、牛を作る農業は消費者にとっての健康を維持し、地球環境を守るという基本を忘れられてはならない」

至言である。本音と建前が乖離しがちな農家団体にあって、理念と活動が一致している。少なくとも筆者の目にはそう映った。その背景にあるのが、品格の源泉の２つ目、完全な有料制だ。“情報はタダ”との悪しき慣習がはびこる農業界にあって、先払いで10万円程度というハードルは極めて高い。しかも、支部長の目に適わなければ入会は許されない。その敷居がゆえに、現状に満足せず農場の改善・進化を志すメンバーが集うのだろう。些細な余談だが、10年来の農業取材経験の中で、会の出席にあたりドレスコードが明示され、話を交わしたメンバー全員が名刺を所持している会合は初めてであった。そんな中にも、農家としてのプライドと社会性を両立しようする会の原理原則が読み取れた。

そして最後、３つ目が結果主義である。プロフェッショナルな農業者は理念だけでは飯は食えない。北海道を代表する200名もの農業経営者が継続できる根底には、経営コストに対する厳然たる対価があるからだ。これらすべてを内包化した“神”がSRUにおけるドクター川辺の存在である。氏の魅力について、座談会の出席者３人が余すことなく語ってくれた。付け足すとすれば、氏と終日行動を共にして自然と浮かんできた形容は“A Man of Dignity”。「威厳の人」であった。