

# やりましよう「直売所サミット」

ウーム、今月号の新海和夫さんの原稿「農業Uターン日記」で先を越されて予告されてしまった。

「読者の中で農産物の直売や直売所をしている人達の全国ネットワークを作りましようよ。情報交換や産品の融通あるいはお客さんの紹介もしたりして。これは楽しい！」

過日、電話で盛り上がりましてしまった。新海さんは農業にUターンして2年目。本誌でも以前に紹介したご両親が続けてきた行商を含め、さらに新海さんがUターンしたことで新たに10haも水田の耕作を頼まれたり、文字通り暇なしの毎日を送っておられる。にもか

かわらず新海さんは、様々に困難を抱えながら地域の農家や商工業者たちとも協力して、農産物直売所「元氣村産直センター」の平成10年10月10日正式オープンに向けて取り組んでいる。

新海さんは、雪印種苗に勤めていた時代というより、創刊以前から本誌を支援してくれた人。お金も何も無く、夢を語り合い、それを共有してきた仲間の人でもある。

「こんなことできればいいな。やればできるよ」の一言。人からみればそんなに若くもない歳なのに、まったくドラエモンかドン・キホーテのような楽天主義

が、我が仲間の強みなのだろうか。そして、本誌読者の少なからざる人々もまた、それ故に読者でいて下さるのだと思っ

る。世の中には七十歳の青年もいる。そして、常に人生は夢見た者が勝

る。有言実行。人前で口に出して自分を後に引けなくしてしまうこと。これが我等のやり方だ。口に出した後で後悔したことも無かったとは言えないのだが（大概はそうだった）、今の自分にはチョット無理かなと思う程度の一里塚を持ち続けることが、大きな夢や理想を持ち続けることのコツなのである。

百パーセントは果せずとも、八分できれば上出来ではないか。だから「有言八分実行」というべきか。時には失敗もあるだろう。また目的が十分に果せなかったとしても、諦めなければ明日がある。そして、人はいつの間にか「こんな所まで」という場所に辿りついているものではないだろうか。「不言実行」なんて格好を付けることはないのだ。そんなもの何もうらない者の逃げ場所作りの方便だ。

新海さんにはこれまで様々にお世話になってきた。雪印種苗時代には、本誌主催の関祐二さんの講習会を同社の研究農場で開くために大変にお骨折りを頂いたこともある。

本誌の様々なイベントでは常に傍ら

で協力を頂いてきたし、「府県の畑作野菜経営の可能性」「経営実験プロジェクト研究会」などと、少し荷が重く、また人に理解され辛いテーマを打ち上げると、いつも

「そうだ、その通り。やりましよう」と面白がり、いつも新しい仲間を引き込んで来てくれた。

テーマは何でも有りである。

ただし、我々が問題にするのは、需要者の立場が視野に入っているか？未来への永続性は？そして何より、農業経営者自身が当事者として作り上げていくテーマであるか否かだけである。

「読者の中で農産物の直売や直売所をしている人達のサミット」「全国ネットワーク作り」「情報交換や産品の融通あるいはお客さんの紹介」。

それこそ「経営実験プロジェクト会議」のテーマにピッタリだ。是非やりましよう。新海さんたちの「元氣村産直センター」の立ち上げイベントにもなりません。もちろん新海さんはプロジェクトの中心メンバーですよ。

そうです、農業経営者に付き合うというのは手間もお金も持出しばかりなんです。でも、読者の皆様、関わって下さる様々な業界の皆様、もう一步、当事者として面白がってみていただけませんか。その中にこそ、未来の利益や経営の安定が見えてくるはず

## 江刺の稲

「江刺の稲」とは、用排水路に手刺しされ、そのまま育った稲。全く管理されていないこの稲が、手をかけて育てた畦の内側の稲より立派な成長を見せている。「江刺の稲」の存在は、我々に何を教えるのか。土と自然の不思議から農業と経営の可能性を考えたい。