

「この人この経営」

風土と信頼で育てる「地種」のネットワーク

(有)ナチュラルシードネットワーク
代表取締役

石井吉彦さん(45歳)

〒286-0133

千葉県成田市吉倉548

☎0476(22)1028



【プロフィール】名古屋の家紋画家の家に生まれ、京都での修行も終わろうとしていたころ手が腱鞘炎になる。同じころ世界救世教に出会い自然農法の世界に関心を持つ。MOAで農産物流通の仕事で25年続ける。結婚した妻の家族とともに農業に取り組みながら、各地の農業者が主義主張を越えて地種の保存に協力し、同時にこだわりの野菜を流通させるネットワーク作りに取り組んでいる。

石井さんの原点になっている「自然農法」への確信を与えたのは、妻・のり子さんの両親、良雄さんと喜美枝さんだった。二人は、喜美枝さんが病弱であったことから自然農法を始め、すでに30年以上も続けている。石灰などでの土壌改良も全く行わない無農薬・無肥料(無施肥)の農法である。見せていただいた60aの自然農法の畑は、小高い丘の上であり、周りを雑木林に囲まれ隣接する畑もない場所にあった。地下水からの肥料分の吸収もあるのかもしれないが、そこでは従来の施肥の常識が通用していないように見えた。疑ってかかる僕に畑を見せ話を聞かせてくれた石井さんご夫妻は、いかにも謙虚な人柄で話に「誇張」や「嘘」は感じられない。東京農大の研究者が調査に来て、5年もしたら作れなくなると言われたが、5年以上経った今も肥料を食うはずのハクサイが大きな株に育っていたし、ピーマンやナスでも周辺の慣行栽培をする人と変わらぬ収量をあげている。それに、ショウガのようなものでも連作障害が出ず、スイカや果菜類も自根で育てているのだという。後ろの堆肥は60aの畑に使う全量である。

平成11年11月18・19日の両日、(社)日本フードサービス協会主催の「JFS食材・産品フェア99」が東京・浜松町の東京都立産業貿易センターで開かれた。本誌では一昨年に引き続き、同フェアに「農業経営者」読者としてのコーナーを設けたが、その中に(有)ナチュラルシードネットワークという団体があった。

(有)ナチュラルシードネットワークは、その名の通り、各地の土や風土に合った「地種」の更新に取り組む農業経営者や生産者団体のネットワークであり、同時に、全国に散らばる生産者のネットワークを活かしてそれぞれの顧客に対して通年供給の責任を果たし

ていこうという農産物流通会社である。

一昨年の産品フェアで本誌コーナーに出展した松本農園(熊本)、黄金崎農場(青森)、駒谷農場(北海道)、寺島農園(山形・千葉)なども、そこでの出会いをきっかけにその中核的な生産者として参加している。農業経営者を役員に迎え、農産物流通会社として正式に法人を発足させたのは平成11年の10月だが、すでに全国45団体(構成農家数6千名以上)がそのネットワークへの参加を表明している。このネットワークを中心になって組織してきたのは千葉県成田市の石井吉彦さん(45歳)である。石井さんが「地種」にこだわった農業経営者のネットワークを作っていこうという意図は何なのだろうか。

「種」を問わずに「有機」を語れる?

3年前にこの仕事を立ち上げるために退職。それまでの25年間、石井さんは世界救世教の農産物生産・流通組織(MOA)で「自然農法(無農薬・無肥料栽培)」の普及と農産物流通の仕事をしてきた。石井さんはMOAでの仕事を通して、各地の土や風土の中で作り続け伝えられてきた「地種」の持つ意味と価値を知り、将来の農業生産



始まったばかりのナチュラルシードネットワークの事務所は石井さんの自宅二階の6畳間

とにする。

石井さんはMOAの流通担当者として、食の安全と環境問題を問いつつ「自然農法」だけでなく「有機農産物」の流通を仕事にしてきた。「有機・無農薬」ましてや「自然農法」の野菜であれば、どんな化学物質過敏症の人であれ安心して食べることでできる食品だと信じて疑わなかった。しかし、石井さんにとってショッキングな事件が起きた。

自分たちの野菜を食べていた子供が、その野菜が原因でアレルギー反応を起こしたのだ。間違いのない自然農法である石井家で作った野菜を持っていても答えは同じだった。それぞれの生産者にあたって調べてみると、アレルギーが出たのは購入した種子を使った野菜だった。種子消毒あるいは種子の開発・商品化の過程にアレルギーを起こさせる原因があるのではと思ひあたった。

収量を上げ、病気や害虫に対する抵抗性を高め、食味を市場ニーズに合わせ、より作り易くという目的のために育種され商品化される現在の種子が、

その反面でアレルギーの原因となってしまう可能性もあるのだ。さらに、種子開発が結果として農業生産にとつての障害の原因となることもある。それは、石井さんたちが取り組んできた自然農法の実践からも思い当たるふしがあった。地域の土や風土に合った「地種」(元は購入した種の場合でもその風土に定着したものもある)を使う方が自然農法は成功しやすいのだ。そんな体験が、現代の育種技術の問題と矛盾を石井さんに考えさせた。

現在の日本でもあらゆる化学物質に対してアレルギー反応を起こしてしまうという化学物質過敏症の子供たちがいる。そんな人は今後ますます増えて

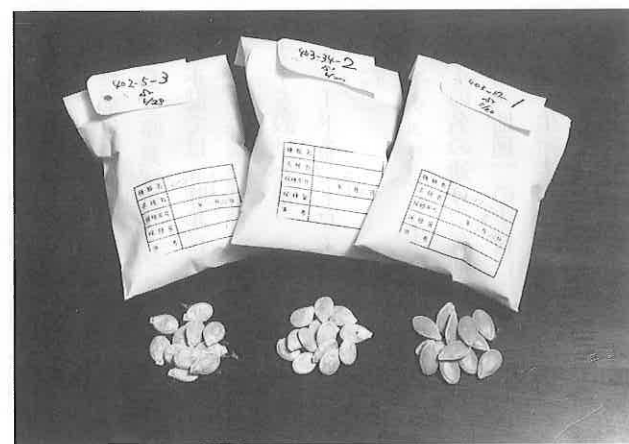
行くのだろう。食の安全と同時に農業生産の安定化のためにも、風土に合う種子の持つ意味と価値を語り、その保存と定着に取り組まなければならない。農産物の生産・流通に携わる者として、その解決策を見出していく責任があるのではと石井さんは考えたのだ。

地種を守る「人」のつながり

石井さんはMOAを退職してから、宗教的信念、農業者としての生き方、政治運動から、あるいはその人のライフスタイルや経済的理由など様々な動機から有機農業に取り組み人々を訪ね、「地種」への思いとこだわりを伝えていった。各種の有機農業生産者の名簿で生産者団体や一人一人の生産者を訪ねた。様々なイベントにも出向いた。今やその中心メンバーとなっている本誌読者たちとの出会いも、一昨年の産品フェアがきっかけだった。

出会った人々は、理念や栽培方法の考え方も様々だった。しかし、誰もが「種子」についての問題意識を持ちながら、それに取り組み切れないという悩みを抱えていた。

「地域の風土や土にあった伝統的な種を自分たちで更新していこうとい



37,000種以上あるという提供された原種の種。この種はカボチャ

や食と健康のためにその種の保存の必要性を考えるようになった。それがナチュラルシードネットワーク設立の動機だった。

石井さんが取り組んできた「自然農法」とは、単に「無農薬」というばかりか有機肥料を含めて一切の肥料を使わない「無肥料(＝無施肥)」の農法である。それは我々の常識を覆すものである。石井さんの義理のご両親やそれに学んだ農家が取り組んでいる自然農法の実践については、大きな驚きとともに見せていただいたが、その紹介は紙数の都合から別の機会にゆずるこ

う点で一致できる人であれば、それぞ
れの理念は敢えて問うまい。本来の自
然、あるいは命の源泉としての種を守
るために。そして、地域が異なる者同
士がネットワークを組むことでそれを
商業的にも守っていけるのではない
か。立場の違いを越えて地種を守る生
産者・流通業者のネットワークを作る
う」と話す石井さんに共感する人々は
少なくなかった。そして、それらの
人々が地種保存の運動とそれを視野に
入れた流通会社の発足に協力してくれ
たのだ。

でも、石井さんはこの仕事を始める
に当たって、人柄も知り信頼関係もあ
るMOAの生産者や取引先には、そこ
で学び、また職業的知識も与えてくれ
たMOAに対する礼儀として声をかけ
なかった。それは彼自身のプライドの
問題でもあった。しかし、仕事の方向
性が見えてくる中で、石井さんからで
はなく古巣であるMOAの関係者から
も声をかけられるようになった。

石井さんは、種子の問題に取り組み
始めるようになって種苗メーカーや
様々な企業からも学んできた。それが
きっかけで、原種の保存と管理をある
企業から受託していた人に、世界中か
ら集めた3万7千種以上の種をそつ
くり提供するという申し入れを受けるこ
ともになった。依頼先の企業が種苗事

業を断念してしまい、せっかく集めた
種子が廃棄されてしまうことになるか
らだというのだ。

その中には各地の風土に合う種もあ
るだろうし、そこから新しい交配も可
能かもしれない。将来に対する貴重な
遺伝資源も存在するだろう。しかし、
その種子をきちんと更新していこうと
するならば、少なくとも年間3億円の
費用が必要なのだという。そんなお金
があるわけもない。それ以上に、石井
さんはその原種を持っているというこ
とを商売のネタにしようと考えている
のではないのだ。もとより農水省をは



ご両親が手がけるコマツナの種取りのための畝。厳密な隔離をしているわけでもない。石井さんは、それでも良いのではないかという。地種の価値は風土に合う種を残すこと

じめ様々な企業ではもつと沢山の遺伝
資源の収集と保存が行われている。そ
して、すでに一般の農家であつても求
めれば原種を調達する機関もあるの
だ。

新しい価値ある原種を見つけたす
前に、日本の農家たちが自らの風土の
中で育て守ってきた地種の価値に気付
き、農業者と農産物の流通にかかわる
者が自らの責任でそれを保存するこ
と、そして、それを未来に向けて役立
てていくことに取り組むべきだ、と石
井さんは考えているのだ。それも、優
れた技術知識を持つ研究者や機関だか
ら可能なこととしてではな

く、その地域の「土」や
「風土」の中に生きている
農業者であればこそ果たし
得る種子の保存の方法があ
るはずだ。自然や風土に根
ざした、素朴だけど無理の
ない遺伝資源の保存と利
用、そしてその商業化の方
法があるのではないかと、と
石井さんは考えているの
だ。

もちろん、託された大量
の種子の利用も皆に解放
し、それを活かしていき
たいと考えている。しかし、
このネットワーク作りの中

で石井さんが最も大事に思っているこ
とは、それぞれの地域で受け継がれ、
土と風土によつてその価値が検証され
てきた「地種」を、自らの責任で守っ
ていこうと考える自負心のある「人」
のネットワークを作ることなのだ。

嘘と駆け引きのない関係

MOAの母体である世界救世教の信
者である石井さんが、自分の持つ農業
観や技術観を主張し他人に押しつけた
としたら、皆は反発しただろう。しか
し、石井さんはそれぞれのやり方、考
え方があつて良いではないかと考え
た。農葉を使おうが肥料を使おうが、
それも問題にはしない。ただし、ナチ
ユラルシードネットワークへの参加
は、誰に対しても「嘘を付かない」と
いう約束の上で成立させることにし
た。生産者にも石井さん自身に対して
もそのことを厳しく要求する。

言葉だけの「有機・無農薬」などこ
れからは商売にならなくなつていくだ
ろう。それが当然のことであり、また
健全なことなのだ。石井さんは考えて
いる。なぜなら、現在は生産者にも流
通する業者にも、あまりにも嘘が多
すぎるからだ。

だからこそ、嘘を付かず、土だけで
なく種にまでこだわる農家の存在が注



出ている芽はキヌサヤ。30年以上前に埼玉の種屋から購入したものを使用している。一度は駄目にしてしまったが、種を分けていたご近所から戻して貰い作り続けている

目されるのだ。普通の農家なら地種を取り戻すことなど諦め、種は種屋さんから買ってくるしかないと考えている。ナチュラルシードネットワークはそれをやろうとする生産者のネットワーク組織であり、その情報と農産物の情報センターなのだ。

だから、石井さんは生産者に対して販売先を明確にし、販売先に対しても生産者が解るようにする。普通の流通業者であれば企業秘密として示さないかもしれないが、あえて双方にそれを示す。

石井さんが生産者に対して示す取引条件はただ二つ。一つは嘘を付かない

こと。お互いの信頼関係を守るためだ。そしてもう一つは駆け引きをしないこと。交渉して値段が変わるような付き合いはしない。それは全て嘘のない取引をするためであり、「嘘」のない農業生産と流通を作りたいと思うからだ。そして、嘘を付く必要がなければこそ安心して取引ができるのだ。

そもそも、ナチュラルシードネットワークでは、無肥料・無農薬の自然農法やいわゆる有機・無農薬ある

いは減農薬栽培といった農法による価格差を付けてはいない。「無農薬だと高く売れる」というわけでも「農薬を使ったから安い」というわけでもないのだ。無農薬ならそこ、減農薬ならあそこという具合に、石井さんのところで振り分ける売り先を持っている。生産者に対して購入者に対しても全てを明らかにしながら取引をするから、それが可能なのだ。むしろ減農薬だという人より無肥料・無農薬だという人の方が減農薬だという人より生産コストが低く、だから価格が安いというケースすらあるくらいだ。

農薬や肥料の使用の有無は問わない

が、申告に対しての嘘は許さないのだ。嘘があった場合、その時点で取引を止めると決めている。

野菜の値段については、まず個々の生産者に再生産価格を出してもらおう。一反歩当たりで幾らあればよいのか。幾らで売って欲しいのかを生産者に聞く。その年の作物の収量を想定しながら妥協できる値段を決めていく。当然、間に立つナチュラルシードネットワークの取り分についても、売り手買い手の双方に納得を得ていく。

生産者それぞれの事情を聞いて、できるかぎりその人の再生産価格に近づきたいとは考えるが、相場も無視はできないのだ。その人なりの解決方法を相談し、人や技術も紹介する。結局は仲間内の平均的な単価に落ち着いていく。それでも一般的な市場よりは2割3割は高い値段で流通されることが多いそうだ。それはあくまで顧客の支持を受ける品物だからだ。結果、生産者も選別されていかざるを得ない。どんなこだわりの市場であろうとも顧客に納得される値段というものがあがり、大きな意味では市場の原理に従わざるを得ないのだ。

分業の社会の中でまともな者しか残れない時代なのである。経営の未来を考えて悩んでいる人たちがつながっていく。そして、信頼関係で育ててい

る農産物流通会社ができないか。三者喜ぶ流通はできないか、と石井さんは考える。

ネットワークに参加した各地の経営者たちや生産者団体も独自に販売ネットワークを持っている場合も多い。石井さんよりはるかに取引先を持っているケースもある。そんな人たちが、顧客に対する自らの評価を高め、信頼のおける野菜を自分の顧客に毎年供給するという目的のためにも、あえてナチュラルシードネットワークに伝票を回すという形でも取引先が広がってきている。

すでに、生協や大手の量販店、外食業にも販路ができた。また、無農薬で作れば見かけの悪い野菜もできる。でも、カット野菜として使って貰える外食や総業業者ができれば、生産が無駄にはならない。それを請け負って貰える卸業者との関係もできた。

石井さんはこう言った。「騙す人もいるでしょう。それを見抜けなかったのなら騙されても仕方がない。でも、それはやがて露見する。騙すより騙される方が幸せだ。信頼ができるという喜びの方がよいではないですか」と。

彼がこだわっているのは風土にあった種を守ることで生まれる農業と経営の可能性。作りたいのは信頼のネットワークなのだ。

(昆 吉則)