

改めて

『尊農開国』

農産物の自由化問題は「開放論」と「保護論」に色分けされ語られてきた。しかし、その色分けは本当に意味があったのだろうか。日本の農業は「外圧」に負けてきたのではなく、「自滅」しているのだと本誌は主張してきた。農業は国の根幹であるということは、誰も認めることである。どんな産業も「国際化」の時代にあって、世界の中で自立することができなければ「産業」として成立し得ない。それは農業も同じである。ならば農業を「守る」ということは、「開国」という過程を経て、強い農業を成立させる他道がない。

一九九〇年、時あたかもガット・ウルグアイラウンド交渉が進行し開放・保護の二元論的論議が闘わされている中、『尊農開国』という1冊の本が出版された。著者・唯是康彦氏は「日本農業の国際化」「コメ流通の自由化」「新しい水田農業」を主張し、「開国」こそが「尊農」につながることを述べた。

それから十年、日本農業の「開国」は音を立てるように進んでいる。

改めて『尊農開国』。

今回の特集は、それをテーマに21世紀の農業経営を見つめる。

改めて『尊農開国』

千葉経済大学客員教授 唯是康彦

【ゆいぜ やすひこ】

1928年北海道札幌市生まれ。東京大学経済学部卒業。農林水産省農業総合研究所計画部長、千葉大学教授を経て現在、千葉経済大学経済学部客員教授。著書に『世界の食糧問題と日本農業』『日本の食料経済』『尊農開国』『わが国食品工業の現況』などがある。



義な成果であるときえいえる。

しかし、これまた経済学が指摘するように、「市場原理」は経済的側面だけからみても「市場の失敗」を内包している。たとえば、飢饉には食料価格が暴騰するから市場原理だけでは餓死者を救えない。つまり、人間の総合的かつ具体的生活が市場原理に全面的に依存するわけにはいかないのである。「市場原理」を維持しながら、その欠陥をカバーする「セーフティネット」が必要である。それが「安全保障」の役割である。

したがって、「自由化」と「安全保障」を分離して考えることはできない。サイカスの空中ブランコでは下にセーフティネットが張られるが、空中ブランコをやらないのなら、初めからセーフティネットは要らない。逆に、セーフティネットが張り巡らされていなければ、空中ブランコは危険の上なく、いかなる軽業師も安心して演技できない。「自由化」と「安全保障」とはこのよう

に不可分の関係にあるにもかかわらず、マスコミは自由化問題、とくに農産物や食料の自由化問題が起きるたびに、専門家を「開放論者」と「保護論者」とに二分し、その大論争に国民の興味を惹きつけようとする。

しかし、元来セットとしてこそはじめて意味があるものを対立させるのだから、その論争は永遠に解決をみない。結局、時間切れとなつて、交渉は「実務レベル」で妥結し、論争は全く不毛のうちに終わり、国民は空虚な心理的荒野に放り出されてしまう。

考えてみると、「市場原理」も「安全保障」も人間が現実の生活を有効かつ安全に行うための「手段」であつて、「目的」そのものではない。「目的」はあくまでも人間が実現を目指す「価値」であつて、「市場原理」も「安全保障」もその「価値」を実現するための「手段」にすぎない。それだけに、自由化は「実務レベル」で検討されるべきものである。

シアトルでのWTO閣僚会議の混乱は、アメリカが自由化によつて世界にアメリカと同じ社会を実現しようとしているらしいことであり、参加国、とくに開発途上国がそれに強く反発したこと

であると推定される。しかし、世界は多様な「価値」の実現を目指しており、参加国の反発は無理もないことである。

筆者はマスコミでは「自由化論者」に色分けされているが、以上のような立場から、農産物の自由化問題では専ら「実務レベル」の解決策を提案してきた。「牛肉・オレンジの自由化」問題では輸入枠を順次拡大していく「段階的自由化」を提案したし、「コメ関税化」問題では「食糧管理法」を改正してから「関税化」する「食糧管理法2段階改革案」を提言した。事実、ガット・ラウンド交渉も日本については筆者の提案通りに解決されてきた。「実務レベル」ではそれ以外に解決策はないはずだからである。

昨年、「新農業基本法」が制定され、そこで「農業の多面的機能」が強調され、これがWTOの「新ラウンド」交渉の日本側武器として役立つことを期待されているが、この点は経済政策が「価値」実現の手段である以上、「安全保障」のみならず、「市場原理」と必ずしも矛盾するものではないことを指摘しておきたい。

2 日本的食生活の「価値」

しかし、この外見上の矛盾を解決するためには、21世紀に「水平分業」の国際社会を形成する必要がある。それは

1 「市場原理」と「安全保障」

昨年12月にシアトルで開かれたWTO閣僚会議は参加国の意見が咬み合わず、今年から始まる新ラウンド(多角的貿易)交渉への展望を持たぬまま閉会となったが、その原因の一端は、アメリカを含めた参加国が貿易自由化における「市場原理」と「安全保障」に関して概念的に混乱していたことにある。

元来、「市場原理」は、人間が長い時間かけて到達した「資源の最適配分」を実現するための法則であり、有限な地球に人間が持続的に生存するための原則である。それを具体化させる「自由化」はその最も優れた手段として、経済学が現在までに成し遂げた唯一の有意



特集1

改めて『尊農開国』

また「ガット・ウルグアイ・ラウンド」交渉を前提に書いた拙著『尊農開国』の論旨でもあった。

日本における現代の食生活は日本食の伝統に洋食や中国料理などの外来食を加えたもので、いまでは多様化は世界のどの国のものよりも進んでいる。そのため消費する食料の種類が多くなり、個々の食料の消費は少なからざるをえない。「多品種少量消費」の食生活が展開している。

「多品種少量消費」はその種類を豊かにするばかりでなく、消費が特定の食品に偏らないため、栄養バランスがとりやすく、食品公害を回避しやすい。いろいろの食料をわずかずつ食べて、楽しみながら無意識のうちに健全な食生活を表現しているといえる。

この変化の中で米は必ずしも「主食」の地位から転落してしまうものではない。「多品種少量消費」の時代には「主食」の意味も変わらなくてはならない。いろいろな種類の食品を食べれば口直しの意味で、あいの手に少しずつ食べられるものが、量は多くはないが、常に食事の中心を担っていると言う意味で「主食」である。味は濃厚では困るし、栄養は多すぎではない。

炊飯した米は3分の2が水といわれ、重量当たりの栄養価は低く、味も淡泊で、その点で消費量は減っても21世紀の

「主食」になる資格を十分備えている。

また、牛肉の「霜降り」はどうなるだろうか。魚肉と畜肉とを粗食料で合計すると、日本人の1人当たりの肉食量は旧西ドイツ・イギリス・イタリアに匹敵する。根本的に違うところは日本では魚肉の割合が圧倒的に高いことである。これに鶏肉を加えると、肉食の脂肪率は他国に比べて著しく低くなる。

つまり、日本人の肉食は全体としては淡泊なので、その中での霜降り肉の濃厚さは嗜好的にいつてむしろ受け入れられやすく、栄養的にみてもその脂肪は決して有害なほど大量ではない。ここに霜降り肉需要の日本における根強さがある。

日本人の食生活は単に食品の種類を多様化していくばかりではない。「見た目の美しさ」という調理の伝統は日本食ばかりでなく、外来食にまでおよび、盛りつけ、食器、家具調度、部屋、音楽などへの配慮となつてあらわれている。この種の配慮はどの国にもあるのだが、日本は時と場所に応じた国際色豊かな美的多様化を示し

ている。

特定の食料を大量に安く消費するという「量志向型」のアメリカン・ライフに比べて、ジャパニーズ・ライフは「質志向型」である。「量志向型」消費に対しては大量生産方式が適切である。それを目指してアメリカでは機械生産を中心に工夫がなされてきた。その結果、人間の食生活を安価で便利なものにしたが、同時に味気ないものにしてしまった。

人間の欲望は無限であつても、肉体とそのまわりの環境は有限である。欲望の追求を量の増加で充足しようとする、人間活動は過度の圧力によつて、資源を枯渇させ、環境を破壊し、文明病を生む。そのため無限の欲望追求は挫折する。

この矛盾を解決するのが上述の「質志向型ライフ・スタイル」である。量より質を優先させ、経済力とともに質の階

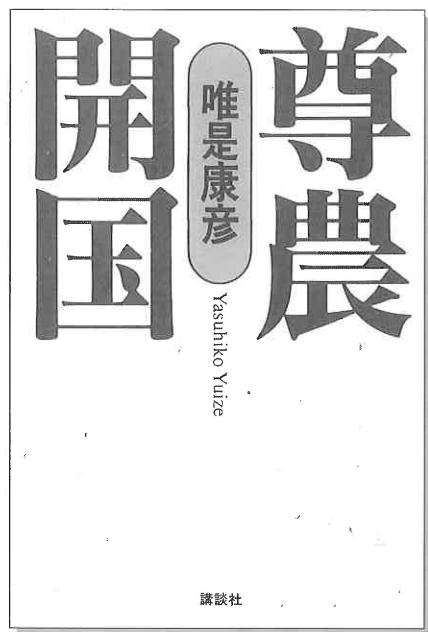
梯を登ることによつて、生活を多様化する。欲望を無限に追求しながら、肉体と環境を圧迫しないで、生活水準を向上させることができる。

しかし、「質志向型ライフスタイル」の追求を果てしなく続けていけば、それは結局、また資源の浪費、環境破壊、心身の疲労に至るかもしれない。それを規制して人間を健全なライフスタイルに導くものは、「国際化」の観点である。国際競争のなかで資源を有効に利用しながら自己主張を貫くことである。

3 自然と農法の尊重

自己主張は日本の食生活についていえば、「うま味」の追求である。河川は内陸からいろいろのものを溶かし込んでくるから、河川の水が直接流れ込む大陸棚は深海に比べ栄養が豊かである。プランクトンも大量に発生し、魚もここにたくさん集まってくる。日本列島は多くの大小河川に恵まれ、それだけに国土を囲む海の単位面積当たりのプランクトンも世界平均の2倍はある。

この栄養豊かな海に育つ魚は普通の海の魚より味が優れており、そこから素材そのものの「うま味」を重視する日本人特有の食生活ができたのだらう。「うま味」は魚だけでなく、すべての食品原料に内在している日本の要素である。農産物の「うま味」も自然の影響を



唯是康彦氏の著書「尊農開国」(平成2年講談社発行)

強く受けている。日照時間、湿度、雨量、土壌、独特の農法が農産物の「うま味」を形成する。

「質志向型ライフ・スタイル」は必ずしも高品質のものをだけを追いかけるのではない。生活の局面に応じて適切な品種を選択するから、低品質だが便利なもの、低価格のゆえに生活費を節約できるものなどもこのライフ・スタイルには必要である。

そうすれば、どんな国、どんな地域にも独特の商品は存在するはずで、それを交換することで各国は生活を多様化させることができる。そればかりで

はなく、この品質格差を認めあえば、どんな国、どんな地域からもすべての産業はなくなるらない。

これまでの国際分業論は各国を特定産業に特化して、それを連結させて一つの共同社会を国際的に形成しようとする「垂直分業」に基礎をおいていた。ある国は農業だけをやり、他の国は軽工業をやる。別の国は重化学工業に専門化し、いま一つの国はソフト産業に特化する、といった具合である。

しかし、これでは多様化する生活水準に追いつかないばかりでなく、一国の経済がバランスのとれた総合的な産業構

造をもたないため、その社会の人間形成にも歪みが発生する。産業を極端に特化させることで、その国から農業がなくなれば、環境保全もおぼつかない。人類を幸福にする社会は形成されない。

これに対して、各国がその特異性に着目して同じ産業間でも商品交換しあえば、ほとんどすべての産業が残り、垂直分業のもつ欠陥は修正できる。これは国際経済の上でいう「水平分業」である。同じ産業内部での垂直的統合によつて国際分業が行われることはあつてもよい。しかし、特定産業以外がすべて否定されるなら、その社会は不健全

である。

水平分業こそこれからの国際社会のあり方である。それでこそ各国は特徴をもちながら、バランスのとれた円満な社会を創造していくことができる。それには各国はまず自国を地球規模でみつけてみる必要がある。そこではじめて自己主張が可能になるし、同時に相手の特色を認めることができる。

そこから、貿易の可能性が見られるわけだが、この「交換」を通して「市場原理」が働く。「市場原理」の作用は地球規模での資源の適正配分に繋がるのである。

田牧氏に見る開国への先鞭

農業ジャーナリスト 牧瀬和彦

●どこまで本腰だったのか

私的解釈も含めて、ある人物のことを評してみる。

10年以上前のことだ。

ある農業県の、元氣な稲作農家グループの戦略作戦会議にオブザーバーで呼ばれた時の話だ。

当時は、まだ食糧制度は斯くとしてあり、コメを一粒たりとも輸入しないという政府の態度に、内外から多様な議論が沸き上がってきて「何かが変わ

りそうな」「環境が大きく変わることが予感される」そんな時代であつた。

先進的な稲作農家を自負している彼らとの議論は、自分たちのコメやコメ作り経営を、厳しくなりそうな新時代にとのように対応すべきかを模索するという前向きのものであり、会場であつた温泉街の宿で、夜が更けるのも気にとめず、議論は白熱していった。

「地域で共同ブランドにしたらどうなのか?」「地域のコメのブランドを自主流通米として知名度を上げていこ

う」「自分たちの美味しいコメを世間の消費者にもっと知らせよう」等々、鼻息も荒い物だつた。

そんな白熱する彼らの顔を見比べて、私はいくつかの不安を覚えていた。「彼らは本気なのだろうか?」「いや、本気であろう。しかし、本腰で時代の流れを意識して自立に向けた自分たちの行動を考えているのだろうか?」

一夜が明け、遅くまで続いた戦略会議の余韻を残しながらその旅館の朝食を迎えた。

温泉街のそれほど高級ではない旅館の朝食のご飯は、とてもひどい品質のものであつた。県外から観光に来た方々が米処であるこの地で、このご飯を味わったらどんなに落胆するだろう…という心配するレベルのご飯であつた。

たまたま、昨夜、一番気炎を吐いていたメンバーが隣の席に座つた。少しいたずら心で彼に聞いてみた。「このご飯、どうですかあ?美味しいですか?」「ご飯を口にした彼は「俺のコメ



特集1

改めて『尊農開国』

はもつと美味いぞ」と一言。

私はこの一言を聞いて落胆した。昨夜の議論の流れからすれば「こんなご飯は地元のハジだ」「俺の作ったコメを使ってもらうように働きかけよう」とでも言ってくれるのかと思っていたからだ。(それでも彼はそのご飯をお代わりして平らげていた)

やはり、彼らの時代観は、それほど切迫してはいなかったであろう。

● 田牧氏の狙い

「いつまでもコメの輸入を拒み切るということとは不可能かも知れない」

「安いコメが輸入されれば、日本国内の稲作は壊滅するに違いない」

そんな不安を持ちながらも、半ば他人事のように感じていた生産者が多かった時代だ。

そんな議論の中で、彼は個人で大きな取り組みを始めたのだった。

国際化という大きな流れは明白なものであった。しかし、「日本の稲作は壊滅してしまうはずはない」「日本の稲作は日本や世界にとって必要とされるものだ」「少しでも競争力を持つように、今のうちに準備を始めるべきだ」「ポイントは、美味しいコメを安く作ることであり、生産性を上げ

るための規模拡大が不可避だ」「大規模稲作生産のための経営・生産ノウハウこそ今得るべきテーマだ」と主張する彼がいた。

田牧一郎氏は、福島県の稲作農家であった。

彼は、大規模稲作のノウハウを築き、自由化されても負けない稲作経営を準備すればよいのだと考え、自分の経営の中で試行錯誤していた。自作地の何倍もの借地や作業受託で稲作を行い、ほとんど労働力を自分だけで、大型機械を駆使し、周りの農家の数十倍の面積の稲作を行っていた。

世界的に見る「大規模稲作」とは今の自分の作付け規模とではぜんぜん違う作業体系があり、栽培技術体系があるはずだ。日本のコメの何分の一のコストで作れるというアメリカの稲作には、その大規模生産体系のお手本があるはずだ。コメだけが特に優遇されているような制度もなく、自由な価格競争の中でコメを生産し、輸出までしているアメリカの稲作とはどんなものなのか。

ノウハウのようなものは、教科書に



もレポートにも現れないものだ。それは自分でその場で経験しながら、手触りを感じながら得るものだ。

そんな大いなる野望を抱いて、田牧氏はカリフォルニアに農場を開いた。わずかな水田を購入し、大部分を借地で80haのカリフォルニア式稲作を始めた。

生産されたコメがどのように集荷・加工され、どのように製品化されて市場に流れていくのか。消費者のニーズ

がどのように製品や生産にフィードバックされるのか。自由な生産・流通の流れには、必ずマーケットのニーズをフィードバックするマーケティングのメカニズムがあるはずだ。それを知るためには、やはり、自分その中に入っていかなければならない。流通や消費と一体化してこそ生産者の生き残るノウハウがあるはずだ。

出資者を募り、借金を重ね、精米会社を設立した。彼自身が生産したコメだけでなく、周辺の生産者からもコメを買い、製品化し市場に販売した。何度かの失敗と努力を重ね、自分の名前を冠した製品は、全米のみならず、世界各地に輸出されるようになった。

彼は、生産から流通、販売までの一連の流れの中に身を置いて、アメリカのコメ産業を体験し、アメリカ式のノウハウを蓄積していった。

数年して、彼は精米会社から離れた。そして、再びコメの生産現場に集中した。

単にカリフォルニアのコメ生産体系を模倣するだけではなく、更なる生産体系の向上、育種改良、経営体系の向上を、自ら実践しながら研究している。

このあたりは「月刊 農業経営者」誌の彼の連載からも、どのようにカリフォルニアの稲作を見ているかがわかるだろう。

彼の最近の文章に「どのような条件が技術革新を呼び起こすのか。とても興味あるテーマだ」とあり、この視点にはとても興味深いものがある。

● 自らの責任でビジネスを

あれから日本も10余年が過ぎた。これから日本稲作はどう変わっていくのだろうか。

輸入はミニマムアクセス制になり、輸入量は年々増えていく。その中でも相対で価格が決めるSBSの幅が広がる傾向がある。コメ流通も全量管理の食管理制度が無くなり、生産・流通の自由度がだんぜんと広がった。そしてコメの価格は下落し、国際価格に近く傾向はまだ続く。計画外米が増え、流通・加工段階でのシェア争いが激しくなり、米卸や小売店の段階でマーケットや玉の奪い合いが激しくなっている。農協も組織の改編を行なわれ、原料確保に躍起になっていく。

当時、よく議論していたテーマがある。

輸入するかどうかという国家間での問題は「国際競争」と言えるだろう。しかし輸入が自由となれば国内での生産調整そのものが無意味となり、〇〇県産のコシヒカリという「産地間競争」が激しくなるだろう。産地同士でも差

別化を図り〇〇平野のひとめぼれのような「地域間競争」に。更には〇〇さんのお米という「個人間競争」へと展開して行くであろう。

そんな予言めいたことを議論し合ったものだが、今、まさにその通りになっている。生産者が自分のコメを自分が選んだ相手に販売することが出来るようになった時点で、まさに「経営間競争」つまり生存競争の経済の中に入る時代になったのだ。

10年前、杞憂に終わればよいのにと言いながら予想したことが、ほとんど当たってしまった現在、「俺のコメが一番！」と思いつつも、それをマーケットで具現化しようとは考えることが出来なかったあの稲作農家はどうかであったろう。

不作が続いた中でコメ不足のパニックが起きた。それを契機に外国産米の緊急輸入、そして部分自由化。輸入するのであれば、生産調整を国として行うことは出来ないということとで国際貿易の

ルールに整合性を持たそうとし、全量管理を止めた。

これからは、政府は、食糧供給の保証を行う義務は担うが、国内の生産を保護（という名の管理）することは経済政策上は行わないことになった。

「作るのは自由だ。その代わり、どのように売るのも本人の自由（責任）だ」ということになる。

● 自分をどうすべきなのか？

田牧氏のカリフォルニアの農場に



は、今でも多くの日本の稲作農家が見学に訪れている。彼は、時間が許す限り熱心な質問に答え、カリフォルニアの稲作の現状を伝え、彼らの息詰まった現状を何とか打破できるのではないかと、約束の時間が過ぎても夜遅くまで見学者のホテルで話し込むことが多い。

「なんでコメにこだわるのだろうか？」見学者に対する印象を尋ねた時、こんな答えを田牧氏から聞いたことがある。「全部の稲作農家が頑張れば生き残れると思いきや、こんでいるのだろうか？」「冷静に状況を判断して別の作物や、別の業種に方針を転換したほうが幸せになれそうな人がけっこういるもんだよ」

機会ある毎に彼は「美味しいコメを大量に作る」ことをポイントとして語る。生産にコスト意識を持てども。そのためには、単位面積当たりの労働時間を下げ、機械の時間当たりの処理面積をできるだけ上げていくべきだと。

そして「良いコメ」とはどんなコメなのだろう。どんなコメが良いコメなのか。それは生産者が決めるのではなく、消費者やマーケットが決めるのだ。マーケットが望む商品を提供出来なければ、その生産体は市場には参入できない。どんなコメをマーケットが望ん



特集1 改めて『尊農開国』

でいるのか、それを意識しない経営者は、ビジネスには参加できない。彼はそれでも一生懸命に実例を挙げて話している。

「日本の稲作は特殊だからと言われるが、それはやらないことの言い訳ではない」と彼は語る。

国や、産地、地域によってそれぞれ特殊な環境があるのだ。カリフォルニアは晴天が続くからコメが穫れるのだ

とアメリカの優位性の理由にする人がいる。確かにコメの生育時期にはほとんど雨が降らない。そのため、用水は遠い山の雪解け水を溜めたダムから延々何百キロも運河で運んでくる。その用水のコストは日本のそれより遙かに生産費を圧迫している。

カリフォルニアの農業の使用制限は厳しい。農産物への残留の問題ではない。農薬が溶けだした水田からの排水が、野生生物や人間の飲料水への汚染

を恐れ、除草剤を散布した水田の水は一定期間、排水路には流せないのだ。環境問題に敏感なカリフォルニアらしい特殊性としては、コメ収穫後のワラの焼却を禁止していることがある。ワラを焼くことで発生する煙が市街地の住民のガンを誘発するという理由らしい。

これらは、日本の水田ではあまり起こりそうもない、カリフォルニア独自の特殊な事情なのだ。

特殊事情があっても、彼らは、コメを作り、産業として経営を成立させているのだ。

我々、日本の稲作にはそれなりの特殊性はある。しかし、彼らがその特殊性を克服しているのに、我々日本の稲作が出来ないはずはないのだ。

それぞれ、特殊事情が存在する。だから、解答は一つではない。それを個別に解決し、飛躍していくのはその当事者である経営者の手腕なのだ。

選ばれる農家のための農政改革

農業評論家 土門 剛

混迷を深めるニッポン農業。何も悲観することはない。目を凝らし、耳を澄ませば、大改革に向けてダイナミックな胎動が起きている。農業の世界も二、三年もすれば、大方の方向が付き、勝者と敗者がハッキリするだろう。

農政大改革は既に始まっている

農家A 大改革は始まっているんですか。

土門剛 もう始まっているよ。それも急ピッチでね。いまや農水省は昔の農水省ではないよ。すっかりとイメージチェンジだ。昨日も、屑米を商う知人の米穀商が言っていたね。その屑米商が加盟する団体が、食糧庁計画流通部

長から呼ばれて懇談をしたというんだ。

屑米商といえば一種のアウトロー。それが暗れの席にご招待なんだ。旧食管法時代には考えられなかったことだよ。

農家A 大潟村でも、食糧庁や県の大敵だった大潟村のあきたこまち生産者協会が開いた、無洗米施設のオープンニング・パーティに寺田知事がお祝いにかつけてきたそうですね。

土門 来賓のトップは、かつては減反強制で自主作付派の自由米を運ぶトラックの臨検を命じた秋田県知事が主賓なんだ。アレレって感じだな。

農家A 農水省は農業をどういう風に改革するんですか。

土門 ゴキブリ退治のホウ酸団子作戦だ。

農家A エッ、それは何ですか。

土門 団子だと思つて口にしたら、中には毒が入っていたというやつだよ。

真正面からの改革はできないんだ。農政族議員と農業団体の風圧が強くてね。農業団体と政治家が口にしやすいように団子にして、中身は改革を促す薬、連中にとつては毒になるのを入れているというやつだ。それにマーケットの風を送つてやれば、効果は早まる。そう思っているんじゃないかな。

農家A 具体的には。

土門 JAS法改正が分かりやすいだろう。まがい物の農産物を流通から排

除する、あるいは消費者が求める有機の検査認証制度を導入するという名目なら、農政族議員も農業団体も真正面から反対はできない。それで法改正が施行されると、毒がパァーと広がり、いい農産物を作った生産者にはマーケットでまずまずの値段がつき、そうでない生産者には捨て値価格しかつかない。そうやって農家を淘汰選別しているという仕掛けではないかな。

農家A でもJAS法改正ぐらいでしょう。

土門 いや違う。来年度から政府が導入する大豆転作の新しい助成制度も、運用次第ではコメ農家の淘汰選別につ

ながるよ。補助金のバラマキをやめようというんだな。構造改善局が手がける経営構造対策事業も、一応の合格点だ。特に補助対象を事前チェックするとか、実施段階での実績評価などを取り入れた点は特に注目されるな。

農家A それに構造改善局のスキヤンダルが東京地検に摘発されれば、バラマキは正に追い打ちはかかりますね。

土門 それはグッド・ポイントだよ。農政改革を早める秘策かも知れないな。

農家A 大改革の目的は何ですか。

土門 駄農にやめてもらうこと、つまり淘汰選別を進めることなんだ。

農家A それを政府はハッキリとすればいいではありませんか。

土門 そんなこと言ったら政治家から袋だたきに合ってしまうんだ。それで農政族議員や農業団体の神経を逆でないようにホウ酸団子を連中に飲ませることにしたんだ。

農家A ところで農業者は、この流れをどうしてつかめないんですか。

土門 NHKと地方紙と日本農業新聞しか読まず、行政と農業団体の言うことしか耳を貸さないからだ。

農家A これからは農水省が発するメッセージをしかと読みとることが必要となりますね。

土門 その通り。まず彼らが公表する資料のオリジナルに目を通すことだ。

そこには政府がやろうとしていることがきちんと書かれている。ビジネス・チャンスがいっぱいあるよ。ビジネス・マンは、法律や規則を自分たちのものとしてチェックするんだ。でも農業者は違う。法律や規則は絶対に読まないね。行政や農協からしか教えてもらわない。こんなのは農奴と同じなんだ。主人の命令に従うだけだからな。

淘汰選別されないための方策

農家A 農家の淘汰選別はどういう基準になるんですか。

土門 一つはコスト、もう一つは、品質だ。それには適地適作の栽培ができるかだ。

農家A コストを下げると言われても、もう下げる余地はないようですが。

土門 農業者がコストを下げるというと、資材業者を呼びつけて買いたたくことしか考えつかない。ワンパターンなんだ。

農家A それじゃ、他にコスト低減の方法があるんですか。

土門 農業者が忘れていた点が一つある。資本の回転効率をアップすることだ。農業者にとって、最大の資本は農地だ。その農地を農閑期に遊ばせていた。農機具も使用効率が悪すぎた。企業では考えられないことだ。

農家A と言われても降雪地帯では農地

の回転効率をアップすることは無理ですよ。

土門 それはよく分かる。言いたいの、地域の特性に合わせて自らの経営資源を効率的に使う方法を考えろと言ふことなんだ。例えば、千葉県印旛沼の兼坂祐さんは、後作にタマネギを植えた。秋田県大潟村の大規模農家は、育苗に使うビニールハウスを野菜作りに使っている。先端農業者は、それなりに資本の回転効率をアップさせるのに躍起なんだ。

農家A 西南暖地のコメ地帯では2期作ということもあり得ますか。

土門 わが政府の減反政策は、米国のように収量要件ではなく、面積で制限している。2期作なら3割減反を守っても4割増収路線だ。それでいて農機具などに新規投資は不要。肥料や農薬の購入費が増えるだけだ。これが現実的かどうかは別問題として、農業者はこれぐらいの知恵を持つて欲しいね。

農家A ほかにどんな知恵がありますか。

土門 熟期の異なる品種を3つぐらい作付けすれば、早生から晩生まで約10日ほどの生育差がある。収穫や乾燥にも余裕ができて品質も向上する。そのための施肥設計や栽培管理のノウハウが必要となるのは言うまでもないがね。

農家A ところで米価水準は1万2000円に向かっていますね。コメ生産者

にとつてとてもショックですよ。

土門 よく分かる。WTO農業交渉の進展次第だが、かつての2万円米価はバブルだったことを肝に銘ずべきだ。もう2万円米価なんて死んだ子の年を数えるようなものだ。1万2000円を基軸に、北海道は9000円、北陸で1万4000円、新潟1万5000円ということかな。

農家A それじゃやっていけませんよ。

土門 最初から敗北主義ではどうするんだ。これは絶対にハードルを越えるしかないんだ。製造業は、為替が1ドル90円の円高になると、いろいろと知恵を出してコストを下げていく。ところが農業者は違う。最初からコスト積み上げ方式だ。これをマークアップと呼ぶんだが、コストを積み上げていって、ハイ、いくらですと値段を決めようとする。

農家A でも生産者は、自分の作ったモノを、自分で値段をつけたというのが悲願ですが。

土門 誤解もはなはだしいね。値段は、マーケットがつけるもんなんだよ。生産者は、そのマーケットがつけた値段を、そのままマジックで値札に書くだけだ。

農家A 資本の回転効率のアップ以外に、コストを下げる余地はまだありますか。



特集1 改めて『尊農開国』

土門 まだまだある。例えば地代（標準小作料）。これはまだまだ高すぎる。10アールで2俵近く払わされているケースもある。農業委員会にかけ合って下げさせるべきだ。地代はこれからの産地間競争のポイントになるからな。それに生活コストも下げるべきだ。都会のサラリーマンより派手な生活を送っている。肥料や農薬をケチったり、業者を呼びつけて買ったいてはいるのに、毎晩飲み歩いている農家も多いからな。つまらぬところで無駄使ひして、肝心なところに銭を使わない。こんな農業では21世紀に生き残れないよ。

農家A 耳が痛いですね。でも規模拡大に疑問を抱く農業者もいます。

土門 規模拡大イコール絶対の生き残り条件ではない。規模拡大で投資コストが増えて経営を圧迫しかねないことだってある。あくまで条件が合えばということだ。

農家A その条件とは。

土門 何よりも農地価格だ。もっと地価を下げないと規模拡大による効果は期待できない。政府がなすべきは、この一点なんだ。今は農業も満足にできない農地所有者の既得権益を守らんがために、農業委員会が農地価格をわざわざ高くしている。農業改革に、農業委員会の全面改組が避けて通れないのは、この点を言うのだ。

農家A 團云はどうですか。

土門 最大のポイントは適地適作になっていくだろう。競争激化の時代ほど、基本に戻れというほかはない。その地に合った作物を、いい種を使って、その地に合った方法で作ることだ。それには徹底した土作りが求められる。北海道栗山町に農事組合法人勝部農場を経営する勝部征矢さんという人がいる。勝部さんは、「投資すれば、毎年、宝くじに当たるようなものだ」と喝破されておられる。けたし至言だ。

農家A 淘汰選別の対象となるのは、土作りもできない農家になるのですか。

土門 そうだ。土作りも満足にできぬ農家が、農業を営めるところにニッポン農業の矛盾があり、その農家によって構成されている農協の混迷があるんだ。漫然と農業を営んでいる農地所有者が、早く農業をやめてくれれば、ニッポン農業は少しはまともになれるし、輸入農産物に脅えることもないんだ。

肩書きではなく、志を求めよ

農家A 21世紀に生き残る農業者の条件は何ですか。

土門 役所から賞状をもらって喜んでいような農業者になってはいかんといいことかな。

農家A エッ、それはどういう意味ですか。

土門 全国農協中央会やNHKの日本農業賞などで天皇賞をもらって、その後、離農したというのがあまりにも多いからね。朝日新聞の朝日農業賞など大新聞の農業賞受賞者も同類項だ。

農家A どうしてですか。

土門 天皇賞を受賞したとかで視察が増え、肥培管理や経営がおろそかになる。あるいは天狗になってしまつて努力を忘れるんだな。それと天皇賞受賞とかで行政がチャホヤしてくれる。欲しくもないのに補助金はどうですかとアプローチをかけてくる。それで潰された農業者が多い。

農家A 鼻^{ひな}の引き倒しというやつですか。

土門 まあ、そうだ。役人は、天皇賞受賞の農家なら、補助金をくれてやつても、連中なら間違ひなく使ってくれ、と思っているんだ。それで認定農業者は過剰投資に追い込まれてしまうんだな。

農家A 最近では農業賞を受賞すると、税務署に目をつけられるというのは本当ですか。

土門 賞状をもらった方がいいが、それがために税務署にマークされて、税金をガッポリ取られるケースが各地で増えているね。国も未曾有の歳入欠陥だ。取れるところから取ろうという方針だ。税金対策は農業経営者として真つ

先に考えねばならぬ最大のポイントになるね。

農家A 農業委員会が決める標準課税で済ませている農家が多いですね。

土門 2月16日付け日本農業新聞を読んだか。この新聞もたまにはいいことを書くんだが、その記事によれば、税務署はもう標準課税は認めないと言ってきたそうだな。自ら収入と支出を正確に申告せよ。それができねば農業経営をやめよ。そう言っている。自ら経営者として自覚するのなら、完璧な税金対策を講じるべきだ。税務署のローラー作戦は、やがてはコメ兼業農家にも調査の網を広げてくるよ。

農家A 認定農業者になるのも要注意ですか。

土門 認定農業者が悪いといっているのではない。要は、農業者自身の意識の持ち方をしっかりしろといっているんだ。

農家A 最後に21世紀に生き残る農業者の条件は。

土門 土とマーケットを見据え、かつ大きな志を持つことが必要ではないかな。自分が作った農産物を消費者に喜んで食べてもらうのが、最大の勲章と思えるような農業者になって欲しい。これがサバイバル時代に生き残れる農業者の条件だろう。



座談会

基盤整備と乾田直播に見る農業経営の可能性

【出席者】

桜井博文（千葉県八千代市・農事組合法人米本代表理事）

藤森新作（農水省農業工学研究所農地整備部水田整備研究室長）

昆吉則（『農業経営者』編集長）

昨年12月3日、茨城県稲敷郡美浦村の花王研修所で、第1回「サバイブ水田農業経営研究会」が開催された。同時に開かれた第1回総会において研究会の規約と会長（桜井博文氏＝千葉県八千代市・農事組合法人米本代表理事）他、各地の若手農業経営者で構成する会の役員が選出された。同研究会は、レーザーレベラー他の技術の利用によって可能になる畑作物生産を含めた水田営農の可能性を、全国の農業経営者自らが現実の農業経営の中で検証・報告し、互いの経営創造に役立てていこうというもの。さらに、行政、研究者、農業団体、機械、農薬・肥料メーカーあるいは農産物需要業界を含めた企業の立場からも、個人の資格で会員の参加と協力を求めている。

こうしている。同研究会では、今回の研究会設立に先立ち、一昨年の12月4日に土浦市で、また昨年8月10日に福井で、それぞれレーザーレベラーを使った乾田直播や基盤整備の問題をそれぞれの経営成果と問題点を報告する検討会を行っていた。そこで同研究会の会長である桜井氏と、同研究会の事務局であり試験研究の面から支援する藤森新作氏（農水省農業工学研究所農地整備部水田整備研究室長）に、研究会の今後と農業経営について話し合っていた。なお、同研究会の事務局と連絡先は、農水省農業工学研究所農地整備部水田整備研究室藤森新作（茨城県つくば市観音台2-1-2 ☎0298-38-7642）である。

（編集部）

昆吉則（『農業経営者』編集長） 昨年「サバイブ水田農業経営研究会」が発足しました。そこに参加して感じましたのは、農業経営者自身が中心となつて会が行われていると共に、レーザーレベラーその他の技術を使うことが単に技術の問題としてではなく、経営の問題として語られたことにあるのだと思います。同時に、レーザー・システムは、営農技術レベルで農業経営者自身が取り組める「営農的」基盤整備の技術であることです。来年で2001年、21世紀となります。来世紀は本当のWTO体制となり、今の341円の関税が200円を切るという時代を迎えます。しかし、未だ日本の農家も行政もそれに対応する覚悟ができていないようにも思えます。土門氏の表現を借りれば、このままではそれこそ大当発表を続け、あるいはそれを鵜呑みにしたまま、原爆を落とされて無条件降伏するのと同じような、みじめな農業開国になってしまうのではないのでしょうか。これから日本の農業は、行政に頼るだけではなく農業経営者自身の手によって変えていかないといけないですし、レーザーによる基盤整備技術は、そのための鍵となる技術だと言えるでしょう。

営農の手段となった基盤整備技術

昆 まず、サバイブ水田農業経営研究会の発足にあたって、研究者である藤森さんはどういった動機で取り組んでくれたのでしょうか。

藤森新作（農水省農業工学研究所農地整備部水田整備研究室長） 大区画圃場を作って生産性を上げようという前提の

下、水田整備の研究を進めていました。その中で直播の研究に取り組みはじめ、いろいろと失敗をしました。1haの圃場でやったのですが、均平度が悪く発芽が揃わなかったのです。最初の年はまだレーザーが入っていませんでしたから、3回播き直すようなこともした。最終的には6俵ぐらいしか取れなかったのです。それをきっかけとして、4年ほど前に、スガノ農機㈱と共に機械を作ることにしました。直播にはこういった機械が必要だということからスタートしたわけです。今は移植にも活用されていますが、当時、移植ではそういった発想は出てこなかったでしょう。機械ができ上がると、あれよあれよと言う間に、その良さが分かった人たちが経営の中にどんどん取り入れていきました。それはもともとみなさんが均平の大切さを認識していたからです。

昆 レーザーによる均平が、農業経営にもたらした利点についてご説明いただけますか。

藤森 まず問題となったのは、作業機が大型化した場合、過点圧が起ることです。それを防がないといけない。そして、代かきで均平したとしても土はほとんど動きません。バケットなどで乾いた状態の土を移動しているケースもあります。それでもわずかしき動かないのです。そういう意味であれば画期的でした。元々アメリカやイタリアにはあったものですが、それを若干構造を変えて作ったわけです。今では目的が若干違ってきて、田畑輪換にも使用されています。一端畑にしてしまえば均平は問題とはなりません。



特集1

改めて『尊農開国』

んが、それをまた水田に戻すのに、レーザーを使えば乾いた状態で均平が出来ます。また移植においても、千葉県山田町の石井さんなどは、代かき・田植えの体系でも一人で100ha位こなすことを実現しておられる。水を張った状態では、100haもの田圃を短時間で代かきできるわけがない。冬場にレーザー・レベラーをかけることで、100haを一人でこなしてしまうのです。そういう利用のされ方が増えてきています。そうすると、労働の分散ができるので、経営規模を増やすことができる。

昆 桜井さんがレーザーに取り組み始めたのは何年頃からですか。

桜井博文（千葉県八千代市・農事組合法人米本代表理事） 4年前からです。最初は直播きのために入れたのです。直播きを試みたのですが、水を入れるとやはりだめでした。次の年はレーザーで測量して低い所に客土しました。それでもやはりだめでした。それでスガノのレーザー・レベラーを導入したのです。

昆 それは省力ということも含めた直播という考え方で。

桜井 そうです。

昆 直播は湛水直播ですか。

桜井 湛直と乾直と両方やりました。

昆 直播は技術的には最初からうまくいったのですか。

桜井 はい、それなりにうまくいったと思います。

昆 収量は。

桜井 最初から移植以上でした。

昆 レーザー導入以前の問題としては何

を感じていましたか。

桜井 田面が均平でないので、入水が遅れる。それと除草剤の散布回数が多いということでした。田面を均平したことで、入水も早くなり、除草回数も畑期間に1回、入水で1回の2回になりました。当初は都合4回もやっていただけです。

昆 均平が最大のポイントだったということですね。

桜井 田圃を均平にすることでどれだけ省力、コスト低減に繋がったか。除草剤だけでも10a当たり1回1万円近くかかりますからね。それが畑期間の3回のものが1回になりました。

昆 商品性も高まりますね。

桜井 環境にも優しくなる。

藤森 均平することによって、安定した直播ができる。最初はとにかく発芽してこないのが苦労しました。それは播種深がまちまちになるからです。2cmのものが3cmになるだけで全然違いますから。

桜井 我々も当時は、発芽苗立ちが40〜50%あればよい方だったのですよ。今では80〜90%です。

昆 昔から平らに作るということをお百姓さんは言っていた。

藤森 もともと平らにしなければならぬという考えはあったのですが、そうしきれなかったのです。それができるようになったのは、機械がやっと追いついてきたからです。

桜井 うちの方も、耕うん機の後ろにトタンを縛り付け、その上に土を載せて圃場の土を運んだり、あるいは後ろに梯子を牽いて、柔らかな部分では梯子の上に人が乗って土を寄せたりした

ものです。しかし、水を入れて土を寄せたものは、水とこねているので土が浮いてくるのです。だからいくら平らになっても秋になつてみると、何でこんな沈んでるんだという具合だった。毎年それをやって

いたのです。平らにする努力はしていたけれども、確実な方法がなかったのです。今までは水と混ぜなければ土を運べませんでした。レーザー・レベラーが出たことによって、乾いた土を移動させることができ、かつ均平にできるようになった。

藤森 今までの大区画の限界というのはそこにあったわけですね。

桜井 そうです。均平がとれなかった。

藤森 今、家族経営で20ha、30haを平気で作れるのは基盤整備のおかげです。しかし、それが営農の中でできるようになった。そういった手段を営農機械として農業経営者自身が持てる時代となつてきた。そこに大きな違いがあると思います。

昆 「直播が難しい」と言う人たちがいますが、必ずしも全員ができる必要はない。できる人ができればいいんだ」と研究会の時、桜井さんは発言されていましたね。直播についても「移植体系」の開発と同じような、誰もができる技術の平準化を



藤森新作さん(51歳)

1949年生まれ、農林水産省に入省後、琵琶湖大中之湖干拓の地区内整備、大和高原で茶畑造成と圃場整備の調査・設計、県営圃場整備事業の指導、東播用水事業の計画変更等に従事。農業研究センターに移動後は中山間地域活性化研究と水稲直播栽培のための基盤整備研究に従事し、平成10年から農業工学研究所水田整備研究室で圃場整備と水管理に関する研究に従事している。著書に中山間地域研究の展開(共著、養賢堂)がある。

求めているが、それは要らないんだ。それは経営者の仕事だよと発言されていますね。

桜井 はい。

藤森 その意味では、経営規模の点で、日本の農業形態は2分化していくでしょう。一方は中山間地、兼業あるいはホビイの農業。そういうところでは有機農業が追求されてもいいでしょう。もう一方は大規模の農業、そこでは利潤を追求せざるを得ないでしょう。後者は輪作体系の中で移植、乾直、麦、大豆の4つを組み合わせてやられていくようになるでしょう。

桜井 これからそうなるでしょうね。

昆 桜井さんのところでの直播の割合はどのくらいですか。

桜井 去年の実績で7haです。

昆 直播を入れることで拡大が可能となったということですね。

桜井 そうです。直播栽培は経営規模の3分の1位が適正でしょう。後は品種の



桜井博文さん (53歳)

集落の農家を9年間かけて説得し、平成元年約60haの基盤整備事業に着工、平成4年に完成させた。平成5年には、基盤整備を推進してきた仲間10人と(農)米本を設立し、集落営農の形での大規模稲作経営を成立させている。さらに集落の農業生産物を販売する(農)クラフトを設立。生産者自らが米販売に取り組み高い収益を上げている。サバイブ水田農業経営研究会の会長も務める。

まいます。すると、例えば桜井さんの圃場のような泥炭地では、畦畝を作っても2ヶ月で痩せてしまうのです。それに対して、今までは畦シートが使われていました。しかし、畦シートは畦畝の下まで入るわけではありませんで、その下にモグラやネズミ

組み合わせで作期をずらし、色々な品種をやって作期を拡大していく。直播きの場合作業性がよいですから、大幅に面積を拡大することが可能なのです。

均平の次に来る漏水問題

昆 均平の問題以外に、大規模圃場において技術的に解決すべき問題というところ。

藤森 漏水の問題です。最近の私の研究の重要な部分の一つが漏水対策です。

桜井 乾田直播を行うに当たって、最大の問題は漏水なのです。代掻きをしませんからね。稲は大量に水を必要とします。それにモグラやネズミにも漏水の原因を作られてしまう。

藤森 水田からの漏水は、まず蒸発散があります。そして土中を通して地下へと出ていくものがあります。しかし、調べてみると漏水で最も大きいのは畦畝からの漏水なのです。畦畝を見えますと、田面から3〜4cmまではいいのですが、それ以上水を張ると一気に水が抜けてし

が穴を開けてしまい、いつまで経っても水が溜まらないということになる。農家さんは、用水側だけで水管理をすることが多いですから、そうすると排水側へまわった何れも水がないということがあります。必ずしも全体に水が流れているわけではないのです。稲の生育に従ってだんだん先が見えなくなってしまうので、そういう事態が起こるわけです。桜井さんは自ら漏水のことに気付かれて、畦畝下まで防水シートを入れていきます。それぐらいやらないと漏水は止まらないのです。桜井さんのところでは漏水が従来の半分くらいになっているかと思っています。桜井 そうです。田面の均平ができた場合は漏水をどれだけ防げるかですね。これは除草にも収量にも影響します。藤森 桜井さんのところみたいに、麦や大豆を集団的に転作している場合はよいのですが、隣が畑でこちらが水田では、当然水は畑の方へ移動しますから漏水がはげしくなります。例えばそれが道路で仕

切られていても、道路は表面だけのものですから、その下は簡単に浸透してしまします。遮水は重要なことなのです。

汎用水田の可能性

昆 稲作経営だけの中で考えるのではなく、水田はレベルの高い農業装置と考えられると、水田で他の作物を作ることが可能でしょう。臭化メチルがこれから使えなくなるなど、野菜産地での不安定要因が増えています。従来の野菜産地も崩れていくところが出てくるでしょう。その時水田の持つ意味というのが大きくなるのではないのでしょうか。3年5年野菜をやった後水田に戻して、また改めて野菜をやる。その意味で、遮水ができることはその自由度を増すことになるのですね。藤森 そういうことだと思います。神戸の西ノ京はキャベツの大産地です。あそこは、水を張ることをうまく組み合わせることによって成功した事例です。これからはそういう形をとらざるを得ないでしょう。桜井さんのところは畑作物と水田が別になっていますが、そのうち水田の中で畑作物を作ようになりますよ。

桜井 なりますね。

昆 水田の場合、道路網がより整備されているわけですから、なおさら汎用性を持たせることができる。

藤森 汎用水田として暗渠も入れられます。それは畑地以上なのです。畑は地下水のコントロールができない。水田はできる。しかし、そうなってくると問題は、畑作物にあった土にしないといけないということです。今は稲作を対象とした土ではないですから。

昆 稲作だけではなく、汎用水田としての技術背景が整ってきている。

藤森 技術は整ってきているのですが、農家さんたちが米に偏重し過ぎていたのです。ところが今、減反により別の物を作らざるを得ない状況になってきた。ところが米を作る技術力しか持ち合わせてない。そうすると、桜井さんたちのような技術集団にますます集約されていくであろうと思うのです。

桜井 水田に畑作物が入りやすい状態になる。そうすると、どういった作物を入れたらよいのかといった判断力が必要となる。今までは田圃だから稲だけ作っていたればよかったし、稲の流通だけ知っていればよかった。今度は、麦の流通も、野菜の流通も考えないといけないとなると、これは、考えることが相当要求されるわけですね。

儲かる前の手前の話し

昆 桜井さんが基盤整備にお取り組みになった契機を、簡単にお話しいただけますか。

桜井 かつてうちの辺りの田は機械が入らないほどの強湿田でした。そして私が就農した当時、春作業の時に自分の田圃から50mも100mも先から水をさらわないと用水が得られなかった。だからその仕事を誰も始めない。後からやれば人のさらった水を入れられるのですが、私は他の仕事をやっていたので、人よりも先に仕事を始めないと皆と終わりが一緒にならない。だから自分から水路をささう必要があったわけです。それに加え、休耕田が増えてきている。トラクタで



特集1 改めて『尊農開国』

れいにすればいいのですが、うちの辺りはトラクタですら落ちてしまう田圃。そういうところだからこそ、みなが休耕にしまっている。そうすると水が流れない。だから、農業をやりたいという人でも上の田圃が休耕されると、自分の田圃をやるためには倍の労力がかかってしまう。ならば、自分も休耕してしまおうとなるわけです。次々と休耕田が増えてしましました。そういうところまで来てしまったのです。それで、これを解決するために土地改良という手段しかないと思いました。土地改良をして、どこでも大型トラクタが入れるようになれば、一日荒れた田圃も回復するのは早い。では土地改良をしただけで耕作するんだ、という話しになった。それぞれが前のようにやるのでは採算の合う経営とはならない。ならば協業経営でいこう。ではみなさん出資金を出して下さい。会社を作ります。補助金を使って機械を入れましょう。みなで働いて出来上がったものは、みなで労働に応じて分配しましょう。簡単に言えばこれが私たちのシステムです。その基本にあるのは、集落の農地を守るということです。誰かが病気でできなくなった、子どもがいないからできなくなったといったときには我々が引き受けていく。そういう形でみな農業をやるように考えたシステムです。そういったシステムが出来上がってれば、自分一代で終わってしまう場合でも、ではあなた方に頼むよとなるし、子どもが継ぐ場合でも仲間に入ればいい。昆 集落の農地はどのくらいの面積ですか。

桜井 60 haです。

昆 60 haは全部、基盤整備をされた。

桜井 はい。

昆 関係する農家は何戸ですか。

桜井 209戸。

昆 209戸の農家を説得するのにどのくらい時間を要しましたか。

桜井 9年間かかりました。

藤森 一人3反部ないのですね。

桜井 平均30 aです。

昆 一枚の大きさは。

桜井 大きな圃場は1 ha、小さい圃場で5畝というのが何枚かあります。特殊な事例を除いて、換地は一件一カ所一枚という形でやりました。3反持っている人は3反。5反の人は5反。それで大区画にしているから、3反の人と7反の人を合わせて1 haといった圃場を作っているのです。

昆 その説得に9年間かかった。無理矢理押し付けるのではなくね。どうやってまとめたのですか。

桜井 それは、お互いの信頼感が作れたからでしょう。同じ1 haの中で、あなた邪魔だからというやりかたは絶対にしていません。まず一緒にやりましょう。だめになったときは我々がいつでも引き受けます。同じ仲間だから、俺がダメになったときはおめえら頼むよといった信頼関係ができています。子どもはやらないけど、自分の田圃は自分でやりたいと頑張っている人もいます。それでも、その人が耕耘機でやっていると、我々が廻りてトラクタでやっていると、片方は1日かかって、もう片方は15分でやってしまうわけです。そうすると代かきだけや

つてくれと頼まれることがあります。他に農薬散布とか水管理は自分でやるからその他仕事はやってくれといった部分的な請負もやっています。

藤森 それは、その人たちが桜井さんたちの経営が安定しているのを見ているからでしょう。

桜井 みなもそれを分かっているから、私たちならいくら預けたってチャンとやってくれるといった信頼関係がある。

昆 ある農家さんが「儲かる前の手前の話し」が大事だと言っておられました。本当の仕事に入る前のことが、どんな世界、どんな仕事でも大事なものです。特に農地の問題や農村の中で何かを変えていこうとする時は、その手前の話しがうまいかへたか、あるいはそれをやるだけの肝が坐っているか、そういった人物がいるかないかが、決定的な要因となっているのではないのでしょうか。桜井さんは大変ご苦労をされているわけですが、その苦労こそが経営者の仕事なんだと思うのです。経営者はお客さんに対して一生懸命やりますが、出資者に対しても同様にやるわけです。あるいは工場を建てる時に、企業は地域社会に対して説得に廻りますよね。そういったことが農業においてやられていかないとけない。

60 haのうち、桜井さんたちが取り組んでおられるのは。

桜井 我々が今やっているのは30 ha。45 haまではすぐ来るであろうと思います。残りの15 haは、若い人がやっているとか、どこにも勤めないで田圃と畑でやっているとか、機械は最近買い換えればかりだとかです。15 haは個人完結型でいくでし

よう。

技術と共に語られるべきこと

昆 現在、その30 haをやられている方は何人どのくらいの時間働いておられるのですか。

桜井 我々の構成員は10人です。一番多い人で年700時間、少ない人で30時間。平均して400時間ぐらいですね。去年は延べ3,700時間で30 haやっていますので、だいたい10 aを12時間。

昆 10 aのコストは。

桜井 今9万円くらいですね。

昆 10俵取ったら1万円を切りますね。

桜井 はい。うちの方は7俵半ですけれども。

昆 土地を貸す人、働く人、それぞれどういう形で収入を得ておられるのでしょうか。

桜井 田圃を貸す人は金かお米のどちらかです。お米の場合は10 a当たり1・5俵です。お金の人は10月1日現在のコシヒカリの値段です。働く人たちは、働いた時間を年に一度集計して渡しています。去年は1時間当たり5,500円払っています。一昨年は4,000円、その前は3,000円でした。

藤森 5,500円はすごいね。

桜井 我々はお店で米を売っているでしょう（道の駅「八千代ふるさとステーション」内・農事組合法人クラフト）。1俵で1万円ですから、それが大きく影響している。

昆 お米の販売はそこで全量販売しておられるのですか。

桜井 はい。しかしそれだけでは足らな



国道16号線沿い、道の駅「やちよ」内で(農)クラフトが運営する農産物展示場。100名、11団体から成り、年商約3億の売上がある。米の販売スペースは写真上のスチール棚2つのスペースで年商約1億。野菜生産者のスペースは一人1コンテナ、下にもコンテナが積まれている。

いくらです。去年の米の売上が1、800俵、金額で4、000万円の売上です。900俵は足りなくてよそから買っていますから。

昆 店のスペースはどのくらいですか。

桜井 売場、温室、倉庫、事務室等全てを含めて約300㎡です。米を売っているスペースといえば、1坪か1・5坪くらいですね。それで我々の米だけで4、000万、更に一般の農家からの米が来ている。「クラフト」の米の販売額は、約8千万から1億円の間です。

昆 お米の単価はいくらぐらいで。

桜井 個人で値段を付けていますから、それはいろいろです。一番高く売る人は5kg2、500円で、安い人は同じコシヒカリでも2、000円で売ります。我々は10kgを買って4、000円を切るように設定しています。

昆 お客様はどういう方々のですか。

桜井 八千代市一円の市町村、遠くは東

京・埼玉からも来られます。

昆 リピーターはどうでしょうか。

桜井 とにかく、ここで買った米はおいしいといつて来てくれる人たちが多いです。ほとんどがリピーターですよ。週に1、2回必ず買いに来るといってお客さんばかりですね。

藤森 桜井さんのところを見ていると、構成員のみなさんが明るいんですよ。

桜井 みな、クラフトへ来ると楽しいと言いますね。一日5回も6回も来ている。

昆 いろいろなところに直売所ができてきて、そういうところは活気がありますよね。

桜井 目の前に金がぶら下がっているようなものですか。自分の品物がよかつたら売れるわけです。同じものでも隣のものが売れなかったら、鼻高々ですよ。いいものを持っていけば売れるわけですから。

昆 農業を活性化するのはそういう場所

ではないでしょうか。

桜井 私もそう思っています。自分たちで売場を持ったらこんなに農業が変わると思わなかったとみな言ってますね。自分たちで値段を付けて、売れて。家族じゅうが病気になるなくなつて言ってますよ。今まで夜は深酒をしていたのに、それがなくなつた。明日の朝、何の品物をいくつ作らなければならぬと、飲む前に頭の中に入っているから、遅くても10時ごろになるとみな帰ってしまう。みな健康的になった。みな研究するようにもなり、技術的にも向上している。最初のころに比べると、品物に差がなくなりました。悪い品物を持つてくると恥ずかしいと思うようになった。

昆 いい品物が売れるということは生産の意欲につながり、とてもよいことですよ。

桜井 一目瞭然で差が出るわけですから、一生懸命やらざるを得ない。みな必死ですよ。前は何でもしゃべっていた人が、「その品目どこから買って来た」と聞かれても、「うちのお父さんどっから買って来たみたい」と教えなくなつてきた。

「クラフト」には当番制で農家さんが出てくるのですが、みなさん他の人の荷がどうなっているかよく勉強をしますよ。みなが売場に立つてお客と接するから勉強して、次にはいいものが出てくる。同じようにやっていて、他の人は1、000万円の売上で自分が500万円となれば頑張りますよ。うちで一番売れている人は年2、500万円売りますからね。年間1、000万円以上は15、16件ある

でしょう。「クラフト」では、一件一品しかコンテナを上にしなさいというんですよ。スペースの問題がありますから。後は下に置いてもらう。店にいる人が下のコンテナを上げて補充するようにした。そうすると、みな多品目持つてきて、下に置くようになりましたね。今は一件五品六品持つてくる。誰もそう言ったわけではないが、儲けるためにはどうしたらいいかとみな考えるんですね。

昆 技術と経営という点でも、桜井さんたちのケースのように、直播の技術と直売のような経営の問題がセットで語られるていくべきだと思います。

藤森 そういった経営環境は整えられつつある。

昆 ここ1、2年の間にお米の値段が下がらざるを得ないところに来ています。お米だけでは成り立っていない時代がくるでしょう。麦作だけでも難しいでしょう。サバイブ研究会の方々は、農業生産技術や省力の問題としてだけレーザー均平や直播を語っているのではなく、あくまで経営の問題としてそれを語れる方々です。そういう意味で、農業経営者たちだけでなく、買い手やメーカーの協力を得ながら土地利用型農業を進めていくべきなのだと思います。また改革というのには、権利を要求していくだけでなく、力があるから地域に対する責務を果たさうという人たちが進んでいくものだと思います。そういう意味でサバイブ研究会のような集まりは非常に価値があるのではないかと期待しています。今日はみなさんどうも有り難うございました。