

田牧一郎の 第53回 カリフォルニア稲作便り

日本の稲作は国際競争力を持てるのか？

(その1)

これは、私にとってコメ作りを始めた時から今まで、約30年にわたり考え続けてきたテーマです。

私が就農して間もなく、カリフォルニアのコメ作りを見てみたいと考え、研修事業に参加しコメ農場で実習することができました。

そこで感じたことは、とてつもなく広い田んぼ、経営のスケールがとんでもなく大きいこと、日本とは違うことが多すぎて比較にならない……ということでした。

本来、その違いを体験から学び取り、日本でのコメ作りに活かすはずでしたが、残念ながらそこまで考え実行するまでには至りませんでした。

日本とは違ったコメ作りには関心を示しながらも、経営的な部分で何か参考になれば良いと思っていました。それは大きな壁を乗り越えることを諦め、迂回路を探

し始めたようなものでした。

しかし、それから、日本のコメ作りに都合の良い生き残りの迂回路は簡単には見つからず、農産物も国際経済の中で次々と輸入され始める状況になり、コメはどうなるのか？自分の農業経営はどうなるのか？次第に不安が大きくなってきました。

それが約15年程前、突然の日本へのコメの市場開放要求がRMA（全米精米業者組合）から持ち上がり、アメリカ政府もこれを後押しする形で日本への開国の圧力が来しました。

その時から一層深刻に、このテーマと向き合うことになりました。

当然のように農業団体、あるいは経済界のコメ市場開放反対、あるいは賛成の意見が表明され、そして国会の「一粒たりとも輸入しない」決議など、議論は華やかになりました。

●経営をどうするのか

その議論の中で、私自身はコメ作りをしながら自分のコメ作り経営の将来像を考えていました。

自作地と作業受託を主にした稲作経営は、地方都市近郊の兼業農家の増加と農業従事

者の高齢化、そしてコメ価格の据置きなどの要因から、仕事量は増加し収入もそれに比例し増加していました。

経営は継続して拡大することで安定しました。自分の体力と装備する機械力とのバランスで作業の量、すなわち収入が決まります。当時の環境は私の経営には良い状況でした。

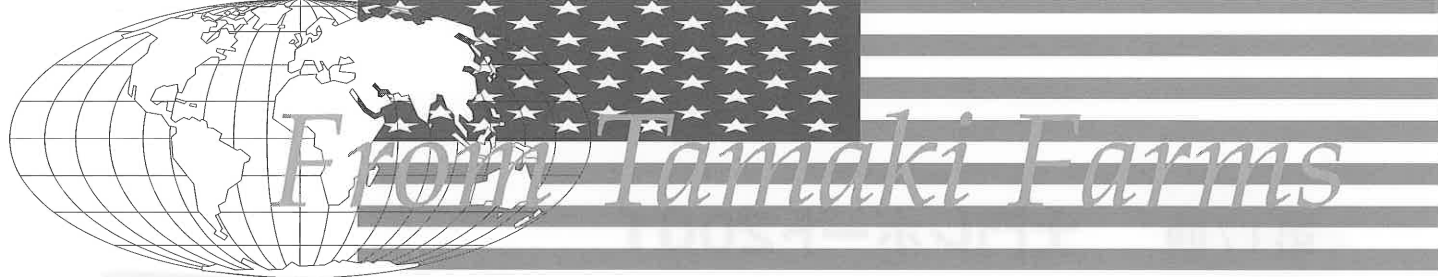
約15年過ぎた現在の日本の経営環境はどうかという点、農業就労者の高齢化は今も解決出来ない状況です。コメ専業で生計を立てられる経営は極めて少なくなり、潜在的な作業受託面積は増加したと思います。

結果論になりますが、以前の状況は今でも続いており、私が当時の経営を継続していたとしても大きな問題はなかったのではないとも言えます。

しかし、コメ価格の値下がりによる販売代金の減少や生産調整面積の増加などによる、実質作付け面積の減少と作業受託料金の横這いあるいは引き下げなどで、実質的な経営環境は悪化しているとも考えられる



たまき・いちろう／1952年12月郡山市生まれ。中学卒業と同時に就農。89年渡米。カリフォルニア州で稲作（約80ha）を開始。タマキ・ファームス・ジャパン TEL045-781-6426 FAX 045-781-6427



でしょう。

別な意味で良くなったことは「食管法」が無くなり、新しい制度の中で生産者がコメを販売する自由が認められたことです。自由とは言え、農業団体とのしがらみなどもあり、単純ではないにせよ画期的な変革でありました。

これによって「作った人の顔の見えるコメ」が消費者に届けられるようになりました。

生産者としてコメの販売力を持つことができれば、大変強い売り上げ向上策となりました。

経営を拡大しコメの販売力を高めることが稲作経営を継続する対策という結論が導き出されました。

しかし本当にそうでしょうか？

●15年前の心配

当時、私が抱いていた不安は次のようなことでした。

- ・ コメの市場開放は避けて通れないため、いずれ海外のコメが日本市場に入ってくる。
- ・ それによって加工原料や低品位米の市場は海外産米に置き換えられる。
- ・ 低価格の輸入米、そして競合する低品位米の価格下落によって、良質米の価格も足を引っ張られる形で下がっていく。
- ・ 採算を無視したコメ作りは長くは継続できないため国内産米の生産は減少する。
- ・ 「魚沼コシヒカリ」などブランドを確立

できた産地での良質米生産は継続できても、明確な特徴を持たないコメ産地では混乱が生じ生産が減少する可能性が大きい。

生産面積が減少すれば作業受託も少なくなり、将来が明るいとは言いにくなくなってしまう。

国内産の豊作が続き在庫が膨大な量になったこと、そしてミニマムアクセスでコメが毎年大量に輸入され始めたことで、コメの価格が大きく下がってしまいました。その結果として生産調整面積の拡大も行われています。

価格が下がるであろう、そして生産面積が減少するであろうとの悪い予測は当たってしまいました。

●対策 生産コストの削減を

この不安を解消するためにはいろいろな意味での競争力をつけることが必要となり、その具体的な対策を検討し始めました。

その一つが、持っている機械や設備を最大限動かし、生産費の中の償却費を下げることでした。そして単位面積あたりの労働時間を減らし生産コストの中の労働費を下げることでした。

使える時間を作業受託面積の拡大へ振り向け、機械を大型化して作業の能率を上げながら仕事量を増やしていきました。

当時としては本格的な作業受託は競争相手もあまり無く、受託料金もそここの水

準にあったため、機械を大型化し現金収入を得ることは難しいことではありませんでした。

この効果で自分で栽培しているコメにかかる作業時間の短縮や機械消却費の軽減をはかることができました。

●新たな不安

目先の問題解決は何とかできていましたが、将来の国内産地間の競争、そして輸入米との競争については、その不安は大きくなるばかりでした。

これといった特徴のあるコメ産地ではないこと、秀でる程に低コスト生産できる地域でもなかったことから、国内での競争にどのように勝ち抜くのか、そして海外産米との競争に耐えられるのか……

低コストで生産するための技術的な対策は、あるにはあっても決め手になるような状況ではなかったし、産地として差別化した販売戦略はあったのかというと、そんな明確なものは見えませんでした。

自分の経営を継続させるのが先決問題ではありましたが、国全体のコメの動きや国際的な動きと切り離れた経営はありえませんが。時期が早いか遅いか影響が大きい小さいかの違いだけで、必ず影響は来てしまいます。

見え隠れしながらもまだ先にありそうな変化に対応するため、私は準備を急ぎました。

(つづく)