

田牧一郎の

第54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2)

先月に引き続き大変大きなテーマですが、私が
コメ作りとして今まで仕事をしながら
考えてきたことの中間報告の
意味も含めて今回も書いて
みます。

●勉強会

20年程前になります
が、福島県内の若い農業
者15人程で勉強会をして
いたことがあります。
個々の経営の改善策や地
域の問題解決策、将来の
農業のあるべき姿など、
身近な問題から遠い将来の
問題まで広く勉強すること
が目的の会でした。

不定期で講師を招き、参加でき
る人のみ参加し、個別問題の解決を例
にしながら周辺の問題を掘り下げていく
手法で、講師の助言をもらいながら参加者
が答えを見つけ出すというものでした。

私自身、この勉強会の目的を「国際競争力の
ある農業をするために」と捉え、対外的にも同趣
旨の発言をしていました。

今後の目標として国内での競争に勝ち残り、国

際的な競争の中で経営を継続する事を目標に掲げ
ていたのです。

講師陣として勉強会の仲間にも恵まれ、私はた
くさんのことを学ぶことができました。

自分が行っている日本でのコメ作りと、海外の
コメ作りは別物と考えていたことが大きな誤りで
あったことを、気付かせてくれたのもここでした。
経営の競争とは何なのかの基本的なことも学ぶ
ことができました。

例えば、「コメの国際競争」と言った時の「競
争」の意味を考えました。どこでどのような
のが競争なのかと言う国際競争の定義です。日本
の高い生産コストのコメは外国では販売がほぼ不
可能である。理由は販売価格が高すぎ購入する人
がほとんどいないため売れる商品とまらないか
ら。しかし日本国内のスーパーで海外から入った
コメが国産のコメと同じ価格で並んでいたとき消
費者はどちらを選択するのか？ 競争する場所は
どこなのか？ 日本のスーパーあるいはレストラン
なのか？ 海外のスーパーなのか？ 加工用な
のか？ 用途は？ 価格設定は？ そして消費者
は品質をどう見分けるのか？

当時は現在のように輸入米は入っておらず、海
外のコメに関する情報も少ない中で、私たちは
色々なケースを考え、状況の推測を行ったのです。

●現状認識と将来予測

基本的な認識として次のような条件を設定して
いました。

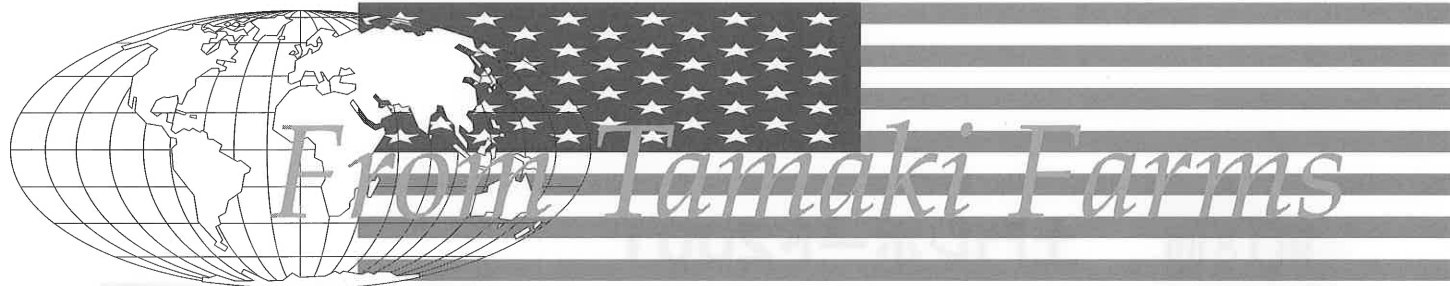
- ①コメの販売価格の上昇はない。良くて横這い、
または下がる可能性が高い。
- ②生産調整面積は増加する。政府保管の在庫量と
毎年の生産量を見れば、明らかに生産過剰であ
り、大きな不作が続かない限り生産調整面積は
減少しない。
- ③コメ輸入は、国際関係などからどこかの時点で
あり得る。
- ④国内のコメの生産構造はあまり変化しない。農
地盤整備等生産条件は大きく変化せず、コメ
生産に入る後継者や新規参入者も少ないまま継
続する。

これらの基本認識から予測できたことは、規模
の大きなコメ生産農家の経営上の苦しみでした。

コメ生産に収入の主な部分を頼っているいわゆ
る専業、あるいは専業に近い農家の収入が減少し、
経営の維持が困難になることが予測できました。



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



*規模の小さい兼業農家、特に都市近郊の兼業稲作は、経済的に影響は受けながらも継続できるだろう。

*しかし専業農家に対しては農村社会の維持のため、農業経営以外の役割を担うための負担を大きく強いられるだろう。

*生産調整の達成率と政府補助事業の関係で、面積の多い大規模農家が率先して減反せざるを得ない状況となるだろう。

これらは日本の農政、そしてコメ行政の中で、何年か農家をしていれば当然のように予測できる事ばかりでした。

この様な環境の中でコメ作りを主とした経営はどうすれば良いのが本題であり、解決すべき問題でした。経営の維持発展がなければ競争にもならないわけで、自らの経営の計画を明確にして国際競争に臨むことになります。

しかし、この時点での現状認識と将来予測には非常に悲観的なものが多く、明るい材料を探し出すのに苦労する状況でした。

何はともあれ、次の作業はこの予測を数字に置き換えることでした。

コメの価格水準と生産コストの推移を見ながら、利益を確保できる販売価格、あるいは生産コストはいくらなのか、何通りも数字を出し計算をしていきました。

生産コストでは、日本の中で実際にある経営例から学びました。北海道や大潟村の大規模稲作の生産コスト、そして移植栽培と直播栽培の生産コ

ストの比較などです。そして自分が経営している地域の中で将来可能な技術対策を検討し、予測生産コストを計算していました。

生産面での対策は単純と言えば単純な結論で、規模拡大によるスケールメリットの追求が設備投資との兼ね合いで段階的にはありますが、生産コストを減少させ、競争に耐えられる経営になります。

●食管法

しかし、コメの販売価格については単純ではありません。当時は食糧管理法があり、生産農家の直接販売は法律で禁止されていました。政府指定集荷業者にしか生産したコメを販売することはできず、価格も政府の決めた価格でした。

自主流通米として分類されたものにのみ若干の上乗せがある程度でしたが、生産農家の販売努力が反映するようなことは考えられませんでした。この生産物の販売は経営に大きなウエイトを占める部分であり、販売力の違いで生産物の販売単価が変わり、利益が確保できるかどうかの大きな要因になります。

販売先が結果として政府となり、価格も政府が決めた価格であり、経営としては選択の余地も販売努力も意味を持たないことになりました。

この点についてはこれで本当に良いのか大きな疑問となり、また経営上の壁ともなりました。

物価上昇分、つまり生産コストの上昇分が毎年コメ価格に上乗せされれば、規模を拡大するだけで利益は増える単純な計算となりますが、生産過

剰の中で将来コメ価格が上昇する可能性などないと予測しているため、この法律そのものが将来のコメ作りに悪影響を及ぼすことになりかねません。

結果として、私は当時の食管法を廃止して、コメ作り経営が発展しながら国民へのコメの供給を安定させられるような制度に変えることを、発言することになりました。

「生産者と消費者を守ってきた法律を生産者が無くせとは何事か」とずいぶん叩かれたことを記憶しています。

しかし、あまり時間を待たずにこの食管法はなくなっていました。

余談ですが、食管堅持と米価値上げを毎年運動していた農業団体はどうなったのでしょうか。

●国際競争

日本国内のコメ作りはあくまでも国内の法律の中で営む経営であり、いろいろ試すにも限界があります。

平坦な水田地帯でも山間地でも、生産調整のための減反はしなければならず、味の良いコメが出来る地方のコメもそうでないコメもスーパーでは大差ない価格になって販売されていました。

私が近い将来訪れるであろうコメ輸入の自由化に備え、海外のコメと競争できる経営を検討し始めたのも同じ時期でした。

生産過剰であろうが価格が低迷していようが、国際交渉は少々違う理屈で動いていると感じていましたので、コメ輸入は必ず起こりうると思っていました。