

【特集】ルポに登場した あの人はいま②

【東北編】

前号に続く「新・農業経営者ルポ」の再訪企画の続編は東北の4人に登場願った。うち3人が福島県と宮城県在住ということもあり、2011年3月に起きた東日本大震災の影響を色濃く受けている。そんななかで彼らはどう動いてきたのだろうか。



2008年2月号

鈴木 博之 氏



2005年3月号

平塚 静隆 氏



2007年新年合併号

五十嵐 一雄 氏



2007年3月号

新國 文英 氏

震災に見舞われても超多収品種に 向けた育種をいまも続ける

東北の酒蔵に愛される酒米「ひより」。その育成者である宮城県岩沼市の稲作農家、平塚静隆氏を取り上げたのは2005年3月号においてだ。それから12年。この間、東日本大震災が起きた。平塚氏はいまも育種を続けているのか、そうであればどんなコメを作ろうというのか。雪が舞い散る海浜の町を訪ねた。

育種との出会いは 農業高校時代

本誌で12年前に本編の主人公を紹介したルポのタイトルは「酒米育種への挑戦は豊かな人生の証し」。こ



の記事によると、平塚氏は農作物の作り手でありながら、個人で稲を育種するブリーダーでもある。筆者は10年以上にわたって全国で農業の取材をしてきたが、他品目では個人育種家の存在を知っているものの、稲では聞いたことがない。

平塚氏は代々続いてきた農家の長男として、父に言われるままに農業高校に進学。卒業後は実家でコメと野菜を作ってきた。人生をかける大事に遭ったのは農業高校時代。それは「草型育種」だった。品種改良で作物の葉の角度などを調整することで、受光率を高めて収量を上げるこ

平塚 静隆

(宮城県岩沼市)

プロフィール

1956年、宮城県岩沼市生まれ。農業高校卒業後、就農。80年代、ササニシキの突然変異種「ごくく波」の品種登録をきっかけに、酒米の世界に魅せられる。99年、ササニシキと山田錦の交配により酒米「ひより」を開発。宮城の純米吟醸酒「ごくく波」や純米大吟醸酒「愛宕の松ひより」の原料として好評を博す。

楽しみの農業

とを目指すという育種の技術である。後ほど知ることになるが、少なからぬ日本人がまだ満足に食べることができなかった1956年生まれの彼にとって、日本人の主食であるコメの収量を高めるということは農家としての原点だったのである。ただ、後ほど述べるように平塚氏が最初に育種したのは酒米だった。

平塚氏にとって育種とは何か。これに関しては彼の「リッチになりたい農家」という言葉がある。先のルポを執筆した作家の田中真知氏がその意味を尋ねている。

「ひとがお金を得るのは豊かになるためですね。だったら、最初からお金とは関係なく豊かになればいい。だから『リッチになりたい』と

いうのは、お金をもうけたいということではなくて、自分が精神的に満足を感じられる農業を目指したい、ということなんです。お金はもうからなくても、やっていて楽しい農業をしたい」(本誌2005年3月号より抜粋)

このルポによれば、平塚氏はいまの日本農業に違和感を持っていた。それは、特定の作物を大量に生産することくらいでしか経営を維持していけないということ。そうしたコスト競争に巻き込まれず、金を稼ぐことをしながら、楽しい農業を目指すことにしたそう。そのために平塚氏はコメや野菜を作って現金を稼ぎながら、一方で稲を育種するという楽しみを持つことにした。

今回の取材では、平塚氏がいまも楽しみを持って農業を続けているのかを知りたかった。そして、その原点には何があるのかを探りたかった。

酒米「ひより」のその後

先のルポが掲載された当時、平塚氏は民間育種では第二号となる酒米「ひより」の生みの親として日本酒業界では知られるようになっていた。

この品種を誕生させたのは99年。「山田錦」と「ササシグレ」を掛け合わせたものだ。華やかな香りとうまみの乗った酒に仕上がるといふ。ちなみに、「ササシグレ」とは「ササニシキ」の父親に当たる品種。味はいいものの、いもち病に弱いので、ほとんど作られていない。ルポのなかで「ひより」に関しては冷静にこう分析している。

「ひよりを分析してもらったデータを見ると、吸水性、糖度、タンパク質などさまざまな面で酒米として山田錦を上回るほどの結果が出ています。ただ、あくまでデータなので、ひよりが山田錦より優れているとは言えません。山田錦は、いわば酒米の長嶋茂雄なんです。それに対して、ひよりは、出てきたばかりの新人みたいなものですからね」（本誌05年3月号）

気になるのはこの「新人」がその後どうなったのかということ。今回の取材で明らかにしたかったことの

二つ目だ。

超未来的なコメとは

最後にもう一つ気になったことがある。それは、記事の最後で平塚氏が「超未来的なコメ」について語っていることだ。先ほど触れた草型育種の「極致」のようなものだといいが、これは光を最大限に利用すること、収穫量を最大限に増やすというものである。

被災後も育種を続ける

「いまも岩沼は岩沼だけど、前と違った場所に住んでいるんだ」

16年の年末のある日、電話の向こうの主は張りのある声でこう語っていた。事前に東日本大震災で被災したと聞いていたが、どうやら元気に過ごしているようで安心した。

岩沼を訪ねたのは年が変わって10日ほど経ったころ。新幹線を降りると、寒さが身に染みるような仙台では、ちょうど雪が舞い散っているところだった。そこで在来線に乗り換えて南に向かい、降り立ったのは館腰駅。駅前に平塚氏が車で迎えにきてくれていた。

駅からまっすぐに伸びる道の先に、仙台空港があり、すぐ向こうは太平洋だ。車で平塚氏の住まいに向かう途中、ここ数年の間に建ったと思われる真新しい家々が立ち並んでいることを目にする。

平塚氏自身は16年から、市が用意した災害公営住宅で暮らしているそう。やがてそこにたどり着くと、目の前のアパートは外観から一目で平塚氏の部屋と特定できた。というのも、二階のある部屋だけベランダの物干し竿に何本もの稲穂がかかっているのが見えたからだ。後ほど聞くように、これは平塚氏が人生をかけて成し遂げようとする仕事の成果を挙げるための「部品」だという。どうやら平塚氏はいまも楽しみを深めているようだ。

これから「新人」と「超未来的なコメ」のその後についてつづていくわけだが、その前にまず語らなければならぬことがあるだろう。忘れもしない11年3月11日、14時46分。東日本大震災が起きる直前まで、平塚氏は自宅近くの畑でレタスの苗を植えていた。地震が起きたときは一仕事を終えたところだった。

すぐさま従業員を帰宅させると、平塚氏も自宅に戻った。そして、車の運転ができない近所の高齢者を連れてきて、一緒に待機していた。す

ると、津波警報が鳴り出したので、すぐさま堤防高さ7mある防波堤に向かった。やがて津波が襲ってきてからは、波が引いていくのを待つよりほかなかった。

しばらくして自宅に戻ると、家は流されていた。それから避難所生活を送る。不動産経営をする親戚からは、彼が所有し、無傷だったアパートに入居するよう勧められたが、きっぱりと断った。

「みんなが苦しい思いをしているのに、自分だけ楽をするなんて嫌だったんだよね」

同年5月から仮設住宅に入った。

一方で農業の被害といえば、まずは農地が流された。さらに、農業機械は軒並み塩水に浸かり、廃車するよりなかった。新たに買い直す余裕もないため、農生産法人に就職した。

では育種はあきらめたのかといえ、そんなことはない。震災直後、育種の素材となる種もみは残っていたのだ。農地が流されたため、代わって野菜用のトレイに種を播いて選抜を開始。同時に、育種用の農地を貸してくれる人を探し出し、あちこちで選抜の試験をしている。

それでは目下、取りかかっている選抜とは、自身の作品である酒米「ひより」の後継品種なのかといえ、



平塚氏が育成した「株が開く稲」

そうではないという。「酒米の品種改良は楽しくなくなったんですか？」と尋ねると、平塚氏はニヤリと笑った後、一呼吸置いて「そうなんだ」と答える。なぜ楽しくないのかというと、「いったんでき上がった品種だから」という。つまり、一度生み出した以上、あとはできることといえば、その品種を改良するだけである。それよりもまったく新しいものを生み出すほうが「楽しい」というわけだ。12年前に「お金はもうからなくても、やっていて楽しい農業をしたい」と語っていた平塚氏

は変わっていないということを、ここでも感じさせられた。

ちなみに、「ひより」は日本酒業界で実績を挙げているという。最近では世界最大の日本酒コンテスト「SAKE COMPETITION 2016」では純米酒部門で、新澤醸造店が「あたごのまつ 特別純米 ひより」が4位に入賞した。

冷めしめぬつつつメ

しかも、さつそく成果を挙げている。それは晩生のうるち種である「冷めてもおいしい米」。冷ますと、甘味が増すのが特徴だという。「とくにごはんを飲み込んだ後に甘味が来る。ステーキや塩鮭に合う」という。うまく食べるポイントは二つ。一つは洗米したら1〜2時間浸漬させること。もう一つは炊き上がったコメはほぐして、空気に触れさせること。

現段階においてこのコメに関しては品種登録をしていない。理由

は二つある。一つは「おいしいコメ」のデビューが相次いでいること。「つや姫」の登場以降、「青天の霹靂」「新之助」などと続いている。いま世に送り込んだところで、かすんで見えてしまう可能性が高い。

もう一つの理由は、作りたいという農家や産地の登場を待っているから。育成者権が守られるのは登録から年限が決まっているので、作りたいという人が現れてから品種登録を出願するつもりでいる。

狙うは超多収品種

じつのところ、平塚氏が本当に育種したいのは酒米でもないし、冷めてもおいしいコメでもない。超多収性の品種である。理由は戦後の食糧事情と関連している。

「俺たちの小さいときっていうのは、うちは農家だからコメの飯は腹いっぱい食えたけど、みんながそういうわけではなかった。たとえば、小学校のときに1泊で遠足するとしたら、コメを持っていくわけだ。それを旅館に預けて、ご飯を炊いてもらうわけ。そういう時代を経験してきたから、コメが大切だというのは、理屈ではなく、体の芯がそう認識している。卵でも、いまの子供たちは

ごちそうだと思わないのに対し、70歳の人たちはいまでもごちそうだと思ってしまうのが抜けないのと同じだっちゃ」

ではなぜ最初から多収の品種に力を入れなかったのか。いや、平塚氏は育種を手がける前から、ずっとそれを生み出すための仕事をしてきた。ただ、その過程でたまたま生まれたのが酒米であり、冷めてもおいしいコメだったのだ。

「メーカーではよくあることでしょう。本当に作りたい製品は別にあるんだけど、途中で小さい製品を出すということが。小さい製品を出すことで、狙いの製品を生み出すための開発費を稼ごうということ。その小さい製品というのが酒米や冷めてもおいしいコメなんだね。これらは本業ではない。やりたいのはあくまで多収なんだ」

つまり、平塚氏がいま取りかかっているのは、まさに12年前のルポの最後に語っていた「草型育種の極致」である。

多収品種を育成するための部品

部品の一つは「直立穂型の稲」だ。直立穂型とは、まるで麦のように穂



家族で生産・加工・販売 を分社化する経営へ

前回の(有)鶴岡協同ファームの取材から10年が経った。夫婦2人でひと走ってきた五十嵐一雄氏(51)と明子さん(49)夫妻に、新たに強い味方が現れた。長男の勝馬氏(25)と長女の蘭さん(21)である。子供たちを早く独立させてやりたいものの、親も引退するには早すぎる現役バリバリの歳だ。この後継者問題を解決するために考えたのが分社化という方法だった。

五十嵐一雄氏が代表取締役を務める鶴岡協同ファームは、庄内平野の南部、鶴岡市民田区で、コメとネギを生産している。コメは特別栽培米で、直売を始めたところからのなじみ

の顧客が多い。寿司屋や焼肉屋などの飲食店や老人ホームのほか、インターネット通販による個人客もいる。一雄氏は高校を卒業したてのころ、農業を営む父の後を継ぐつもり

(有)鶴岡協同ファーム
代表取締役

五十嵐 一雄

(山形県鶴岡市)

プロフィール

1965年、山形県鶴岡市生まれ。地元の工業高校を卒業後、86年から米国で農業研修。88年に帰国後、就農。94年、特別栽培米制度を利用し、コメの直販を開始。2003年、妻・明子さんと(有)鶴岡協同ファームを設立。経営面積約30ha、コメの作付面積24ha、ネギのハウス100坪×5棟。年商約6,500万円。

はなかった。しかし20歳のとき、たまたま米国の農業研修生募集を目にすると、面白そうだという軽い気持ちで応募して米国に渡った。ワシントン州やオレゴン州で農業体験を積

むうち、当時の日本では考えられなかった「自分で値をつける農業」に可能性を見いだす。帰国前に両親に農業を継ぐ意志を伝えると、帰国後に父の下でコメとだだちゃ豆を作る農業を始めた。だが、日本で始めた農業は米国で夢見た経営とはほど遠いものだった。

1993年に起きたコメの大凶作が奇しくも一雄氏の転機となる。翌年、特別栽培米に切り替えると、コメを求める市場への直売に乗り出した。これこそ一雄氏がずっとやりたかった「自分で値をつける農業」である。2003年には、妻の明子さんと「協同」の鶴岡協同ファームを立ち上げる。同年、地元の名産、民

が立ったまま、首を垂れないことを指す。このタイプの稲は穂だけでなく葉も直立している。そのため、太陽光が下の葉まで行きわたる。結果的に光合成が活発になり、多収に結びつくといえる。

平塚氏は自分の田で見つけた突然変異体がこの直立穂型だった。これを、茎が太くて丈夫な稲を掛け合わせた稲を持っている。

もう一つの部品は「株が開く稲」だ。このタイプの稲は初期除草剤を散布すれば、葉が広がって地面を覆

い隠すので、その後の雑草対策がほぼ要らなくなる。おまけに葉を横に大きく広げることによって、光合成が活発になる。

この二つの部品を掛け合わせることで超多収の品種を育成する——。これが平塚氏の人生をかけた大仕事である。

ではどの程度の収量を目標にしているのかと質問すると、「20俵」というから驚いた。「もちろん夢だけだね」と平塚氏。ただ、詳しく聞いてみると、あながち夢でもなさそうである。

昭和の初めごろ、島根県西田村(現・出雲市)の農家・佐々木伊太郎は「北部2号」の選抜系で10a当たりの収量にして八石四斗、1260kgを挙げている。つまり21俵だ。

肝心なのは、この北部2号の選抜系が半矮性遺伝子を持つ稲だった可能性が高い点だ。半矮性遺伝子を持つ稲は稈長が短くなり、収量を増やせる。

平塚氏が部品として持っている「直立穂型の稲」は、まさしくこの遺伝子を持っている。この時点では「北部

2号」の選別系と同じである。ただ、平塚氏はこの稲に、さらに「株が横に大きく広がる稲」を付け加えようとしている。実現すれば20俵どころか、それ以上の収量が取れるかもしれないという夢が膨らんでくるわけだ。

じつは平塚氏が「直立穂型の稲」の稲を育成したのはいまから30年前の話。東日本大震災という大変な苦難に見舞われながらも、若き日に見た夢をひたすらにかなえようとするその生き方に感動を覚えた。

(窪田新之助)

田ナスの生産を始め、「民田ナスのからし漬け」の加工と販売も手がけるようになった。

10年前の取材時、一雄氏は規模拡大を志していると話していた。その言葉どおり、コメの販路を広げ、地域から水田を預かり面積を拡大しつつある。

コメの 規模拡大の壁との奮闘

一雄氏は、農業を始めたころから規模拡大を目指してきた。しかし、コメを直売している生産者が水田面積を増やすのはなかなか大変だ。また、生産調整も経営の足かせとなっている。

「高齢で農業を辞める人は多いですよ。辞める人はまずJAに相談しますよね。私はJAへの出荷がゼロなので、待っていても話が来るはずがありません」

そこで一雄氏は、農業を辞めるときには自分に土地を預けてくれるよう、近隣の生産者に声をかけをしているという。長期にわたる地道な活動である。

「ときどきお茶を持っていったりね」
今年17年産のコメの作付面積は24haになる。近隣の生産者との縁で10

年前から約8ha増やすことができた。

面積が増えるのはうれしいことだが、この先30haにまで増えようと、新たに乾燥機を増やさなければならぬ。無駄な投資を避けるため、当面はライスセンターを持つている仲間の力を借りる予定だ。

いま一雄氏が頭を悩ませているのは生産調整のための転作助成である。「平成30年の減反政策廃止の話は、転作の義務がなくなるのになって、すぐくわくわくしていたんですよ。でも、山形県は独自に生産の目安となる数値の配分をするというのがつかりしたところですよ」

鶴岡協同ファームはもとも大粒の特別栽培米をウリに直売してきた。コメのサイズをふるいにかける選別網には、G網と呼ばれる目幅2・00mmの網を使用しており、コメの粒の大きさの点でも付加価値を高めている。大粒の特別栽培米は、1俵60kg、約3万円で直売することができ。しかし、現在3ha分は転作が義務付けられ、300俵は通常の3分の1の1俵8000円で出荷しなければならぬ。転作助成金2万円を加えても1俵1万円にしかない。網目を通った米を加工用米として出荷しているものの、1等米に近い特別栽培米が2等米の加工用米や3等米の備蓄米として売られていくのはな

んともつたいない話だ。

また、いまや山形県を代表する銘柄となったつや姫は割り当ての条件が厳しい。現在は7haを割り当てられている。およそ全体の作付面積の約3分の1の面積が割り当てられるため、一雄氏もこれくらいだろうと自らを納得させている。一雄氏が買った種籾リストのメモを見ると驚いたことがある。ササニシキ、コシヒカリ、ひとめぼれ、はえぬき、でわのもち、つや姫とキロ数が並んでいるが、つや姫だけ326kgと1桁台まで記されている。つや姫の種籾の割り当てがいかにか厳しく慎重なものがわかる。7haを死守するのにもひと悶着あったという。

「2011年に品種登録されてすぐ普及センターに3haで申し込みました。うちのような系統外の作り手が少なかったので『もっと作ってください』と言われたんです。そこで7haで作付けを始めました。ところが単価が上が



左から長男・勝馬氏、長女・瀬尾蘭さん（既婚）、蘭さんが抱いているのは蘭さんの長女・珠（すず）ちゃん、妻・明子さん、一雄氏本人。

ると作りたい人が増えますよね。するとあるとき3haに削られたんです。そんな話はないだろうと県議員に電話しました。すると30分後、『計算違いでした。7haで大丈夫です』って電話が来ました。後で聞いたら、県議員は農業の組織を知らないもので市長に電話したそうです。もちろん市長も『わかんね』ということで、県庁に電話したので、県庁から普及センターに電話が入ったようです」

さまざまな壁はあるが、一雄氏はさらなる規模拡大を諦めてはいない。

お兄ちゃんが帰ってきた

鶴岡協同ファームには新たな主役たちが加わったことによって、直売開始以来の大きな転機を迎えることとなった。

五十嵐夫妻には2人の息子と1人の娘がいる。長男の勝馬（かずま）氏と長女の蘭さんはそれぞれ結婚して家庭を持ち子供も生まれた。一雄氏は51歳にして3人の孫を持つおじいちゃんである。

「60歳になったら、鶴岡協同ファームは辞めようと思っていたんです

よ」

なぜなら長男の勝馬氏は高校を卒業すると東京へ、次男の翔馬氏は埼玉へ出て行ってしまったからだ。

都会に出ていく兄たちを見て、当時高校生だった長女の蘭さんは、心のどこかで自分が継がなければなら

ないという思いがあったようだ。選んだ道は、山形県立農業大学の農産加工経営学科への進学だった。蘭さんは、高校生のころの心の迷いを振り返ってこう話す。

「農業を継ごうと思っていました。でも、継ぎたいと思っていただけではないんです。だからまずは学校に入ってから決めようと思っていました。そしたらお兄ちゃんが」

蘭さんが悩んでいたころ、東京に



長女・蘭さんが「らん工房」で加工・販売している商品の丸餅。

住む長男の勝馬

氏も悩んでい

た。日々、農業

を継ぐ人が少な

いという報道を

耳にするうち

に、ある考えが

浮かんできた。

「誰も農業をや

らないなら、逆

に成功する確率

が高いのではな

いか」

そう考えた勝

馬氏は、父に鶴岡へ帰って農業をやりたいと申し出た。傍から見ると、かつて米国から父親に農業をやりた

う。一雄氏は、親の目から見ても息子の農業に向き合う姿勢は真面目そのものだと言った。息子に面と向かってほめることはないと言ったので、勝馬氏が同席する前でもう一度、一雄氏にネギの出来はどうかと聞いてみた。

ところが一雄氏はその申し出を一度断った。強い意志がなければ農業は続かないと思ったのだ。

「それから1年くらい経ったら、やっぱり農業がやりたいと言ってきた。そんなに本気なら、帰ってきたいいと言ったんです」

お兄ちゃんが帰ってきた。12年9月のことである。

「いやあ、立派なんじゃないの。俺だったから、作れないもの。夏場の除草とか大変なのに」

初めて父の口から聞くほめ言葉に、勝馬氏もニヤリとした。こうして鶴岡協同ファームに後継ぎが誕生した。

家族で生産・加工・販売の分社化へ

後継ぎの誕生によって、鶴岡協同ファームは分社化へと進化し始めている。

一雄氏は、学校を卒業した蘭さんに活躍の場を用意していた。会社が03年から手がけていた民田ナスの事業を分社化したのだ。蘭さんは15年、

鶴岡協同ファームのグループ会社「らん工房」の主宰に就任した。実際には、五十嵐夫妻と蘭さんの夫の3人がナスを育て、蘭さんは「民田ナスのからし漬け」、切り餅やおこ

わ、豆ごはんなどもち米を使用した

加工・販売を担当する。16年には、2000万円を借り入れ、新しい加工場を新設した。

「父を頼りにしていますが、最終的に加工場を新設すると決めたのは私です。まず2000万円の返済を目標に日々精進します」(蘭さん)

蘭さんは1歳半の子供を持つ母でもある。この4月からは保育園に預けて働くという。一雄氏はそんな娘を心配しつつ見守っている。

一方、ネギについては勝馬氏のやり方に口を出さない一雄氏も、水稲についてはつい口数が多くなるようだ。

「農業は経験の積み重ねだから、息子も失敗しながら覚えていけばいいと思っています。でも、経営的にコメは絶対に失敗できないから、息子が肥培管理した後に、見回りに行くんですよ。ときどき注意しますよ。失敗もありますが進歩しています」

もうすぐコメもすべて任せられそう。そんな口ぶりである。しかし、一雄氏はまたもや息子の申し出に驚かされた。

「勝馬が、早く社長になりたいって言うんですよ。じゃ、俺はどうしたらいいのって聞いたら、もう辞めてもらって結構です、だって」

熱心に農業に励む息子を見るにつけ、親としては早く社長にさせてやりたいと思う。しかし、一雄氏も引退するにはあまりにも早すぎる。珍しい後継者問題だ。

そこで、一雄氏が考えたのは長女の蘭さんのケースと同じ分社化という解決策だ。コメの生産部門と販売部門を分け、勝馬氏は生産部門の会社経営を、一雄氏と明子さんは販売部門の会社経営をしようという構想だ。

「勝馬が30歳になったら、2つの会社に分けて、勝馬にも社長になってもらおうと思います」
夫・一雄氏の協同経営者である妻

の明子さんは、夫と子供たちの仕事ぶりや一連のやりとりを黙って見守っている。

「子供たちも、もう自分の家族も子供もいる大人ですから私からは何も言うことはありませんし、心配もしていません。それにお父さん(一雄氏)ががついていますから」

10年前の取材時、一雄氏と明子さん夫妻は仕事のパートナーとしてお互いの力を認め合っていた。いまは、親子も仕事のパートナーとしてお互いの力を認め合う家族になっている。大きくなったのは面積だけではないようだ。(平井ゆか)

困難を乗り越える力は顧客と将来の夢

(有)グリーンサービスは会津地方でコメを中心に生産から直売までを手がける会社だ。31年間、代表を務めてきた新國文英氏(63)は昨年、息子に社長の座を譲り渡した。会社はいま創業以来の苦境に立たされている。代替わりに際し、会社を立て直すための対策を打ち出した。社長を退いてもなお精力的に会社を支える新國氏の強さはどこから来るのだろうか。

(有)グリーンサービス
取締役

新國 文英

(福島県会津美里町)

プロフィール

1953年、福島県新鶴村(現・会津美里町)生まれ。福島県立会津高校を卒業後、就農。85年、近隣の農家と松の目新田機械利用組合を、86年には農事組合法人松の目新田生産組合を設立、理事として組合を運営する。91年には農事組合法人グリーンサービス、2003年には有限会社に改称改組。07年にお米社債を始める。経営規模はコメ45ha、ネギ(ハウス)3a、カスミソウ(ハウス)60a、オオタムボエム(ハウス)1.5ha。役員4人、社員5人。

3年連続の不作

「会社はいま借金があるんですよ」
創業以来の苦境に立たされているのはなぜか。

父の後を継ぎ、農業を営んでいた新國文英氏は将来、米価が下がっていくことをいち早く予測した。

1985年、将来に不安を感じていた近隣農家2軒とともに松の目新田機械利用組合を設立した。3軒は

農機を共同で購入し、ライスセンターも共同で建設した。翌86年には、農家の後継ぎが減っていくなかで、

農地を託したい人と農作業をやりたい人がいるだろうと、現在のグリーンサービスの前身となる農事組合法人松の目新田生産組合を立ち上げ、農地を引き受け始めた。89年に黒字経営を達成すると、次々と販路を開拓し、順調に経営規模を拡大していった。



もちろん、その理由の一つは福島原発事故の影響である。販売価格は下げざるを得なくなった。それよりも経営を圧迫したのは3年連続の不作である。ひとめぼれと特別栽培米コシヒカリを合わせ、平均収量540 kg/10 aを目標にしている。しかしこの3年間、平均収量は420 kg/10 aに落ち込んだ。

「14年から16年まで3年間不作が続きました。コンバインをいくら走らせても籾が貯まらないといった感覚でした。こんなことは30年間で初め

です。93年の大凶作の年ですら500 kg/10 aだったのに。不作が2年続くと、資金不足で投資ができなくなります。3年続くと、明日払うお金はどうしようという状況になるんですよ」

原因は天候不順である。14、15年度産は、出穂期前に暑く、出穂後は低温で日照不足だったせいだ。16年度産は、田植え後に水不足だったせいである。梅雨に入ってもほとんど雨が降らず、会津では初めて8月末に37℃を

記録した。9月の登熟期には一転、雨と低温・日照不足が続いた。

なかでもひとめぼれを播いた圃場はもともと条件が良くなかった。天候が良い年は問題なかったが、条件の悪い圃場ほど天候不順に弱く収量が落ちやすい。ひとめぼれは約300 kg/10 aまで落ち、これが平均収量に響いた。なんとか収量を上げようとすると肥培管理に時間が取られ、圃場全体の生産効率が落ちてしまったため、そこにはばかり構ってられない。

「我々は、花粉のできる減数分裂期や出穂期に、低温に耐える技術は持っています。でも暑すぎることに対する技術は持っていません。田んぼを冷ますことはできないのでね。これには困っちゃいました」

生産から物流、販売まで対策に乗り出す

「会社は銀行からもJAからもお金を借りられないので、実際には自分と女房の通帳から借りている状態です。娘からも借りています。今年は家族の貯金も足りなくなつて、JAから購入した会社の資材代支払いを待ってもらっています。ついに『払えないものは、払えませぬ』と言えるようになりました。はっはっはっ」

新國氏が少し余裕の表情を見せるのは、すでにあらゆる対策を考えてあるからだ。何か大きな転換を図るのではなく、一つひとつ足元から固めていくやり方である。

一つめとして、まずは生産体制を整える。今年は条件の悪い圃場7 haを解約し、新たに条件の良い圃場6 haを借りることにした。

二つめは、本来の直売の形を取り戻し、無駄な出費を抑えることだ。グリーンサービスは直売しているコ

メが多い。これまで出荷前のコメは地元のJAの倉庫を借りて保管していた。もちろん、検査料と倉庫料、入出庫料、手数料を支払って借りる。ところが、16年に地元のJAが合併すると、系統外の生産者がJAの倉庫を借りるためにはある条件が設けられた。一旦、JAにコメを販売し、全農から相対価格で仕入れるという手順を踏まなければならなくなったのだ。16年度産はJAの合併前よりも1俵当たり約800円の手料を上乗せしなければならなかった。これは痛い。

特別栽培米コシヒカリは認証団体のJAなので、これまでどおりJAに販売し、全農から仕入れざるを得ない。そこで、ひとめぼれについては、自社で検査し、自社で手配した倉庫を使用することにした。今年はその準備の年である。まず会社が検査場の認可も受けなければならぬ。そこでまず会社が検査場としての認可を受けられるように、17年度産のコメについては農産物検査員に出張検査してもらう予定だ。また、現社長である新國氏の長男が農産物検査員の資格を取得するため、研修を受けに行くことになっている。順調にいけば、18年度産米から、グリーンサービス社内でのコメの検査ができるようになるという。



グリーンサービスのライスダム。

11年の原発事故や3年連続の不作に見舞われても新國氏が強くいられたのは、やはり顧客の存在が大きい。「かつて、コメの出荷量全体の6割がインターネット通販ルートで売れました。いまは全体の2割に落ち込んでいます。それに代わって増えたのが、定期購入と、必要ときに電話やFAXで申し込んで随時購入してくれるお客様です。いま100人を超え、全体の3割に上ります。それが

三つめの対策として、会津地方にある他の農業会社と連携することにしました。「若宮ばくさく」と「米夢の郷」という2社と商品の販売先を共有する。水条件が芳しくない圃場では、コメからソバに転作し、その作業は若宮ばくさくに委託する。

四つめは、すでに行なった人件費の削減である。グリーンサービスを立ち上げた60代の旧社長夫妻と旧専務夫妻4人が退き、それぞれの長男たち2人に経営を任せた。現社長と現専務は2人とも30代である。親の世代が退くとはいえ、9人のうち4

不特定多数の客から 定期購入の固定客へ

人抜けると仕事が回らなくなってしまうため、親世代の4人はパートタイム労働者として70歳までは働くつもりだという。もちろん、そろそろ40歳になる息子たちに、やりたいようにやらせたいという親心も見え隠れする。

まさに人事を尽くして、天命ならぬ今年の天候を待つ。

ら県内の飲食店や旅館などが2割です。その他3割がJAと米屋さんです。つまり、お客様が不特定多数から定期・随時の固定客に変わったんです」

この定期購入の固定客の多くは、「お米社債」を通じてファンになってくれた人たちである。

ここで一旦、10年前にさかのぼる。新國氏が本誌07年3月号に掲載されたとき、たまたま同じ号に、農消費本協会会長の渡辺清氏の記事が掲載された。

「渡辺さんには、掲載前にお会いしたことがあったので、お電話しようと思った、先方からかかってきました」

さっそく渡辺氏のアドバイスを受け、同年9月、「お米社債」を発行し始めた。「お米社債」とは、少人数私募債という金融庁が監督する仕組みを使った社債である。1口20万円で、会社側は年に2回、49口まで発行することができる。万一のときは、元本も保証されないし現金の配当もないが、代わりに1口につきコメ10kgをプレゼントするというものだ。

当初、「お米社債」の応募者は友人や知人など十数名だけだった。2年ほど経ったとき、朝日新聞の関東版の夕刊に掲載された。すると、200人以上から問い合わせがあり、

抽選で応募者を選ばなければならぬほどになった。その後もNHKで紹介され、120口にまで増えた。原発事故が起きた11年には落ち込むが、翌12年に再び朝日新聞の一面に社説扱いで記事が掲載されると、数字を戻し、現在もほぼ同数で推移している。

この「お米社債」は単なる資金集めではない。プレゼントの10kgはいわば試食品のようなものだ。「お米社債」を持っている人たちの約半数が現在、定期購入の顧客になっている。

「原発事故直後、あるお客様からFAXが届きました。『私はなんにも心配していません。ずっと新國さんのお米を食べ続けますから』。これが私の精神的支えになっています。もはや単なるお客様ではなく、ファンであり、応援団ですね。『お米社債』を持っている地元の人たちの応援もあります。『俺は株主だからな。ちゃんと米とっているのか』って言われるのが励みになっています」

新國氏は、いまでも変わらず顧客でいてくれる、まるで信奉者のようなファンがいることのありがたみをかみ締めている。

100年後もこの地で 農業を続ける会社



お客様に 安心してもらえる農地を 後世に残す

最後に、新國氏は100年後も農業を続けられる会社のあり方について語ってくれた。100年後を漠然と語る会社は多いが、新國氏の経営理念の解説を見せてもらって驚いた。理念に込められた意味がこと細かに解説されている。息子などに社長を譲るにあたり、きちんと言葉で

残しておくべきだと考えたのだという。新國氏は約400年前に城持ち侍から帰農した新國家の18代目である。息子に社長を譲った、次の代に確実に農業と会社が継がれたことを見届け、経営とは何かを伝えたいのだろう。

「きちんと経営理念を持ち、目標に向かって歩んでいけば、私たちの会社は100年後も農業の会社でいられると思います。そのときにはアジアの農業を元気にする会社になっていると思います。いまの社員たちにも、100年後の社員たちにも、社員で良かった、農業者で良かった、

と誇りを持てる人であってほしいと思います」
100年後もこの会社がこの地で農業を続けているという夢があり、100年後へ農業を引き継いでいく役割は、いまの自分たちが担うのだという自負が新國氏の強さの源である。
(平井ゆか)

福島県大玉村で(有)農作業互助会を経営する鈴木博之氏(67)は、自分たちが作ったコメや機能性米を使った団子を自信と誇りを持って販売してきた。そこに福島第一原子力発電所の事故が起きる。鈴木氏はお客様に伝える言葉を失った。その後、7人の専業農家とともに、東京電力を相手に農地の「原状回復」を求める裁判を起こしている。訴えに至るまでの葛藤と、訴えに込める思いを聞いた。

(有)農作業互助会
代表取締役

鈴木 博之

(福島県大玉村)

プロフィール

1950年、福島県生まれ。76年、機械の共同利用と作業請負を行なう任意団体を設立。84年、農作業互助会を法人化する。88年、債務清算のため、資産が競売に掛けられそうになるが、農協を訴え、裁判所の和解勧告を得て危機を脱する。
事業内容は、コメの生産・集荷・小売、餅・団子などの加工・店頭販売。現在はコメの小売が主体。作付面積(自作地・借地)は約13haで、作業請負が5haになる。

お客様に心から
「安全です」
と言い切れない

商品としてのブランドを築き上げてきた。
鈴木氏は、理論に基づいた商品に自信と誇りを持っていた。そして何よりも、おいしいと言って買ってくれるお客様、機能性を知って買ってくれるお客様がいることが鈴木氏の喜びだった。

福島第一原発の事故(以下、原発事故)の後、お客様からの信頼が崩れた。

国が定めた基準値を下回っている商品を販売しながら、鈴木氏は考えた。もし旦那さんが買ってくれたとしても、家に帰って奥さんに食べさせられるのか、お母さんが買ってく

鈴木氏が誌面に登場したのは9年前の2008年。ちょうど団子を販売する自社店舗「お米工房ままや」を開店したばかりだった。
鈴木氏が営む農作業互助会は、コメの生産から集荷、精米、小売までを手がける会社である。商標登録し

たコシヒカリの「安達太良のしずく」をはじめ、低タンパクの機能米である「春陽」や「LGCソフト」を生産している。低タンパク米は、コメに含まれるタンパク質のうち、消化されやすいグルテリンが少ないという特性があり、ダイエットや慢性腎

不全患者の食事療法に有効だとされている。「お米工房ままや」の団子は「LGCソフト」で作ったものだ。低タンパク米の性質に低アミロースの性質が加えられているので、もちもちした食感があり、団子を作るのにも向いている。まさに付加価値

れたとしても、子供たちに食べさせられるのか。自分にも孫がいることを考えると、お客様が不安を感じて買えないのはもつともだと思った。安全かと尋ねるお客様に返す言葉がなかった。

「安全ですとは言えませんでした。なぜかというと自分にもわかりませんから。いまは数値を示し、気になるなら買わないでくださいと言ってお客様に判断を委ねています」

それまで販売促進を担当していた娘も、店頭で商品を紹介するPOPに書く言葉が見つからないと言ってペンを置いた。

顧客の数も売り上げも激減し、設備投資の借金が残った。

汚したら後始末して ほしいという シンプルな訴え

鈴木氏は同じような立場の専業農家7人とともに、東京電力を相手取り、農地の「原状回復」を求める民事訴訟を起こした。現在も審理中である。念のため、いわゆる福島県の農業者など原告約4000人による「生業訴訟」とは別物であることを言い添えておきたい。

鈴木氏は訴えの内容を一言で説明

してくれた。

「汚したら後始末して」

シンプルな訴えだ

最初に行動を起こしたのは11年6月のことである。東京地検特捜部に自分で書いた告訴状を送ったが、そのまま返された。その後、弁護士に依頼し、同年12月に再度東京地検特捜部に告訴したが、今度は棄却された。鈴木氏は、弁護士に依頼したときから、東京地検特捜部に棄却されたら裁判を起こそうという意識があり、すでに同年末には関係者に訴えるの意志を語っている。

準備を進め、14年10月に福島地方裁判所郡山支部民事部に提訴してから、審理は2年以上続いている。今年2月10日には15回目となる裁判所での口頭弁論がある。鈴木氏は、今春には判決が出るだろうと期待している。

鈴木氏が案内してくれた事務所に入ると、山のような書類が目飛び込んできた。これまでの裁判の訴状や答弁書から、それを準備するために調べた資料、原子力発電所に関する資料などが棚いっぱい置いてある。報道資料はファイリングしきれず、仕分けてダンボール箱で保管している。

これほど書類を集めるようになったのは、「裁判というのは、裁判官に

納得してもらうために必要な証拠書類を準備すること」だと悟ったからだ。

実際の訴訟では、主位的請求と予備的請求がある。主位的請求というのは一番優先順位が高い請求で、予備的請求というのは主位的請求が認められないときのために申し立てる主張のことだ。

主位的請求は「農地に含まれる原発事故由来の放射性物質を全て除去しろ」というものだ。予備的

請求は「農地に含まれるセシウム137の濃度を50ベクレル/kgまで低減させろ」というものだ。

対する東京電力の主張は、福島第一原発由来の放射性物質は分けられない、除去の具体的な方法が特定されていないので実現不可能というものであった。

「原状回復」の「原状」を示すため、約300万円をかけて土壌の物性を調査したり、除去の方法を提案したりもした。その結果が大量の書類に現れている。



「私は農業者ですから、農業に必要な土の物性はわかりますが、放射性物質のことはわかりません。わからないものを抱えたまま、将来の経営は考えられません。私はただ、元々おりの農地を取り戻したいのです」

大玉村に農地を持つ 専業農家としての葛藤

訴訟を起こしたとき、鈴木氏が周囲から言われた言葉がある。



易消化性タンパク質が少ない米商品「春陽」

そもそも選
択肢はなかつ
た。借金があ
り、避難指定
区域外には賠
償金もない。
この地を離
れ、他の土地
で農業をやる
ことなど考え
られない。そ
れがかえって
鈴木氏の腹を
決めさせた。
初めのうち
は誰かに相談
しようと、あ

ちこちの組織の戸を叩いた。
「初めてのことから、誰もどう対
応していいのかわからなかったの
でしょう」
思うような答えは返ってこなかっ
た。担当者に相談すると時間がわか
る。上の人に相談すると担当者の立
場がなくなる。組織のなかのそれぞ
れの立場を理解するようになってか
らは、迷惑をかけるのも悪いと思い、
相談するのをやめた。
わかったことは、大人の事情で動
けない組織より、個人のほうが強い
ということだった。
「当事者である自分が声を挙げなけ
れば何も始まらないのだと気づいた
んです」
農地は、原発事故の対策は、原子
力発電所は、放射能汚染は、それぞ
れどこが担当で、どんな責任を持っ
ていて、どんな動きをしているのか、
国から地方までどんな構造になっ
ているのか、あらゆる資料や状況を調
べ上げて裁判に備えた。
まもなく6年。風評被害の火消し
と復興論に鈴木氏は虚しさを感じて
いる。
「お客様に心から安心してもらうた
めには、やはり根本から変えなけれ
ば状況は変わらないと思います。復
興を語る前に、きちんと後始末をし
てから将来に向かって進むべきなん



です。元どおりの農地を後世に残し
たいと思います。それが私の人生を
かけてやる仕事だと思っています。
もう一つ、全国の農業の仲間には、
このようなことが起きる前に、リス
クに備えてほしいということを伝え
たいと思っています」
いまは裁判の結果よりも、鈴木氏
がこの裁判を通してなんらかの形で
残すであろう後世を知りたい。

(平井ゆか)

「そんなことをしたら、いつまで経
っても福島風評被害はなくならな
い」
誤解してほしくないのは、福島県
のなかには、避難指定区域もあれば、
本当の風評被害もあるということだ。
福島県には大きく分けると3つの地
方がある。太平洋側の浜通り地方、
新幹線などが通る真ん中のエリアの
中通り地方、新潟県寄りの会津地方
である。鈴木氏の圃場は中通りにあ
る。浜通り地方や中通り地方のなか
でも地形によって、放射線量が多い
エリアと少ないエリアがある。
鈴木氏は、避難指示区域外だが、

中通りのなかでも比較的放射線量が
多いとされる地域に農地がある。
「みんな一人ひとり、事情は違うん
です」
他の人たちを気遣い、鈴木氏はそ
う前置きする。意外にも鈴木氏と同
じような条件下で、コメの専業農家
で六次産業に取り組む人は少ないの
だという。
想像するに、これまでどんなに自
分の不運を憂い、どんなに誰かを恨
み、どんなに逃げたかっただろう。
何を目指し、訴訟で何を訴えるのか
を自分のなかで整理するまで、さま
ざまな葛藤があったという。