

特集

# スーパー。稲作経営

米政策パラダイムシフトを乗り切る

令和の  
米騒動

新型コロナによる  
消費減退

生産調整強化

米価下落

もはやニッポンの米は、「神棚」に祭り上げる聖なるものではなくなった。年末の第三次補正予算案をめぐる政府とJA全中との駆け引きで、JA全中が強く求めたコメの緊急買入れが一蹴されたことは、米もまたマーケットの単なる商品であることを再認識させるものだった。2021年産の転作奨励金は、目一杯出たものの、コロナ禍による消費減退でさらなる米価下落を招くことは確実。「令和の米騒動」ともいえる非常事態に、ニッポンの米がどこに向かえばよいか特集を組んだ。

企画・文／土門剛

## Part1 ウイズ・コロナを乗り切る生産者たち

土作り——土着菌、ボカシで夢のような稲に  
スマート農業——ワンオペ対応の省力化を実現  
トレンド対応——コロナも追い風にした美味しいお米  
グループ出荷——三本の矢で物流コスト削減  
最適規模——15haで篤農家レベルの管理実現  
特別寄稿——過剰米処理をどうするか

## Part2 「土門辛聞」特別版

改革に向けて着実に動き出した米政策

土作りの基本に戻れ

### 土着菌、ボカシで夢のような稲に

川村巧さん（ハッピーライス 岩手県矢巾町）

この企画を思いついたとき、トッ  
プバッターは、絶対にハッピーライ  
スの川村巧さん（66歳）と決めてい  
た。東北を代表する生産者。コロナ  
で先行きの見通しが立たないとき  
は、急がば回れ、基本に立ち返るし  
かない。トップバッターに川村さん

を起用した理由だ。名刺代わりに川  
村さんの稲姿をご覧いただく。

**メディア露出はなくても  
とりこになるファン多数**

これだけの稲を作る方なのに、な  
ぜかこの記事がメディアへの初登



左が川村さんの稲



川村巧さん

川村さんの水田には白鳥が集まってくる。筆者が撮影したこの写真、埼玉県所沢市にあるレストラン・チェーン「ぎょうざの満洲」の店舗に飾られていたことがある。キャプションの「白鳥は知っている」は筆者がつけた。※ハッピーライスのホームページには「川村農法」の詳細あり。



場。確認のつもりで「メディアに取  
り上げられたことがあるの」と聞い  
てみたら、「農協に米を出荷してい  
るときは、地元の岩手日報にも載り  
ましたが、農協出荷をやめてからは、  
新聞に取り上げられたことはありま  
せん」という経緯があったそう。

その川村さん、農水省にもファン  
が多いことはあまり知られていない。  
元幹部で局長級以上をイニシャルで  
紹介すると、Oさん、Hさん、Sさん、  
みんな心の底からの川村ファンだっ  
た。うち1人は「自分を飾ることな  
く、真摯、実直、誠実、それでファ  
ンになった」と打ち明けてくれた。

川村さんとは1999年に知り  
合った。夜8時頃にかかってきた電  
話が初めてで、いささか切羽詰まっ  
たような声で相談事を切り出してき  
た。いまま鮮明に覚えている。農協  
に出荷しないので地域から嫌がらせ  
を受けているという悩みだった。即  
答したのは、「構いなさんな。そのう  
ち、連中はグーの音も出なくなるか  
ら」。10年ぐらいで回答通りになった。

川村さんは、地元高校を出て、新  
日本製鉄（現日本製鉄）釜石製鉄所  
に就職、ほどなく千葉・君津製鉄所  
に転勤、4年勤めて22歳のときにU  
ターン。当時は、水田が2・7haし  
かないので、地元農機具店に勤めな  
がら、家業の農業を手伝っていた。

お父さんが倒れたことから農機具店  
をやめて専業農家になった。4年の  
会社経験で学んだ工程管理は米作り  
にも活かされている。

**土着菌を徹底勉強  
白鳥は知っている**

さて稲の写真。茎数、茎の太さ、  
根の張り方、この稲を見た方は異口  
同音に「夢のような稲」と感嘆する。  
毎シーズン、高温の年も低温の年も、  
秋にはほぼこの稲姿。気温によって  
ブレたりすることが少ないのだ。

どこでこんな稲作りを覚えたのか  
と質問したら、「現代農業！」。昔か  
ら現代農業は篤農家のバイブルだっ  
た。ポロポロになるまで読んだとい  
う。有機農業に目覚めたのだ。JA  
S有機にも挑戦したが7年ぐらいで  
減化学・減農薬栽培に切り替えた。  
面積拡大に伴い、除草作業に手が回  
らなくなったのだ。この切り替えて  
面積拡大に弾みがあった。

現代農業を通じて土着菌のことを  
徹底的に勉強した。いまから10年以  
上も前のことだが、川村さんと紀伊  
半島をドライブしたことがある。南  
端の潮岬を訪れたとき、何気なしに  
「お土産代わりに、このあたりの土  
着菌を持ち帰ったら」と冗談半分に  
持ちかけたら、手許にあったコンピ  
ニのレジ袋を片手に竹藪の中に入っ

て行った。ほどなく竹藪から出てきて、レジ袋の中を見せ、「これが、はんぺん」と教えてくれた。土着菌のことである。岩手に持ち帰ってから、米ぬかを使って増殖、田圃に撒いた。そのときの川村さんの話はいまでも覚えている。「温暖化になると、暖かい地方の土着菌が働いてくれるときが必ずきます」。

それから数年後、冬に川村さんを訪ねる機会があった。田圃を見てほしいと頼むので、後をついていくと、白鳥が群がる田圃に案内された。

開口一番「川村さん、手前の田圃、餌を撒いておいたのでは」と冷やかしたら、こんな説明が戻ってきた。「手前の田圃は、土着菌の餌になる有機質を投入しているので、地温も高くなり、地中に棲息する小動物が地表に出てきます。それを狙って白鳥がやってくるのです」

### すべて契約栽培 播種Ⅱ販売完了

ハッピーライスは58ha。内訳は主食用米35ha、地元酒造会社向け非主食用米23ha。売り先はどちらも3社ずつ。すべて播種イコール販売完了という契約だ。それだけに収量と品質の安定は絶対命題。ポロポロに読んだ現代農業の成果が、いまに活かされたのだろう。川村巧さん、長い

お付き合いの印象は、その稲同様に、田圃の宮澤賢治だ。

雨ニモマケズ風ニモマケズ雪ニモ

### スマート農業

## ワンオペ対応の省力化を実現

川合雅記さん（川合農場 北海道秩父別町）

ウイズ・コロナやポスト・コロナの時代、儲かる米作りの切り札は、永遠のテーマ、省力化をスピード・アップするしかない。わが仲間、徹底した省力化で41ha・38枚の圃場を家族だけでこなしているスーパー

生産者がいる。家族といっても、奥さんとお母さんのことなので、機械を使っての作業でのマンパワーは実質1人と書いたところ、「秋の収穫期には妻がコンバインを乗りこな

夏ノ暑サニモマケヌ丈夫ナカラダヲモチ慾ハナク決シテ曠ラズイツモシツカニワラツテキル

す」とご本人から訂正が入りました。それにしても、いかに北海道という恵まれた圃場条件とはいえ、41haを1・5人でこなすのは、紛うことなくグランプリ級。

### RTK活用 ワンオペ農業実現に向けて

秩父別町の川合農場、川合雅記さん（46歳）。全面積、餅米を生産している。出会ったのは2018年冬、札幌での講演会だった。本特集に登場を願うきっかけとなったのは、年末に、ひよんなことからスマート農業の話題で盛り上がり、その知識や情報、現場での実践話は、筆者が独り占めにするのは、もったいないと考えたからだ。

餅米は2品種を生産。「風の子もち」は28haで田植え、残りは「はくちようもち」12haで直播。それも湛水と乾田の2モード対応だ。播種床の造成時点で水路に水がある場合に

は湛水、ない場合には乾田と使い分けている。どっちがよいのか？「技術的にみて安定性があるのは田植え。作業効率では直播に軍配が上がる」という回答が戻ってきた。

川合さんとの会話は骨が折れる。初めて聞く専門用語が、それも英語でボンボンと出てくるからだ。IS OBUSはトラクターと作業機などとの間で情報をやりとりする場合の通信規格。RTKは、ドローンの操縦やトラクターなどの自動運転などに使う衛星通信を利用した測位システムのことだ。

トラクターと田植機は、直進アシスト・タイプだが、リアルタイムで高精度の測位が可能なRTK基地局を設置してあるので、それを使って2〜3cmの精度で作業ができるようにした。RTKを使わないと精度は一桁落ちる。基地局は、農薬散布に使うドローンとも共用。田植機には、川合さんオリジナルの直播用種散布器を取り付けた。

ワンマン・オペレーション（ワンオペ）実現のため、育苗ハウスの自動開閉や糞摺り装置もセンサーで自動化する一方で、インターネットカメラでモニターできるようにした。このおかげで春は育苗ハウス管理と圃場作業、秋は糞摺りと稲刈りが同時進行でワンオペが可能になった。



このほほ笑ましい写真をご覧ください。ワンオペが実現すれば、自動操縦トラクターのキャビンに長男ひかり君（5歳）を同乗させて、子守しながら農作業もこなせるとアピールしているみたい。

このトラクターは、17年製ヤンマーの従来タイプ。直進アシストではない。それにRTK自動操舵装置を装着。とりあえず直進だけの自動運転に改造した。

### 確実に浮く人件費 年間200万円が取り分に

川合さんがスマート農業に取り組んだのが5年前、ワンオペ対応を確立したのが2年前。RTK自動操舵を例に、ワンオペ農業のメリットを説明してもらった。

「これを導入して正確な作業を実現することで、トラクターの作業効率もアップするし、収穫ミスも少なくなり、歩留まりも一段と向上しました。例えば、作業効率。1台のトラクターがこなす作業量は、代掻きの場合、1日あたり15haから20haに増えました。3割アップしたことになります。それだけではなく、施肥、播種、田植え、薬剤散布などでも使うと、効率はさらに上がり、しかも収量は数%アップが期待でき、投資分はすぐ回収どころか、お釣りが出てくる勘定です」

電話取材の最中、顧問税理士の訪問があったので取材は中座。その間、川合流スマート農業の金銭メリットなるものを勝手に想像してみた。作業面積41haなら、常雇用は1人か1.

5人は必要。ワンオペ農業実現で、その人件費が確実に浮いてくる。年間200万円ほど。それは川合さん

### トレンド変化への対応

## コロナも追い風にした美味しいお米

笠原勝彦さん（笠原農園 新潟県南魚沼市）

ウィズ・コロナのステイ・ホームで、ちよっぴり明るい話題は、消費トレンドにちよっぴり変化が起きたこと。消費者がワンランク上の米を買い求めるようになったのだ。

新潟なら「こしいぶき」よりも「コシヒカリ」、北海道なら「きらら397」より「ゆめぴりか」の売れ行きが話題になっているとか。そのトレンド変化がポスト・コロナにも受け継がれていくのかどうか。とて

の取り分となる。ワンオペ農業のメリットを理解してもらうには、ものすごく説得力のある説明だろう。

も気になる。

トレンド変化でフォローの風が強く吹いたのは、全国屈指のブランド産地「南魚沼」だ。新潟・六日町の笠原農園、笠原勝彦さん（53歳）に登場を願い、ポスト・コロナのトレンドの動向を聞いてみた。

### コロナ下のトレンド変化で 予想以上の追い風

まずはプロフィールの紹介から。羨ましいのは、ここぞ南魚沼という場所に圃場があることだ。関越自動車道六日町インターのすぐ北の西側というロケーション。48haの規模は南魚沼ではトップクラス。圃場は390枚なので平均12aだ。水田フル作付けで、品種はコシヒカリ、ミルキークイーン、ゆうだい21、いのちの壺、こがねもちの5品種。

品質重視で平均収量は7・5俵／10aに抑えている。家族3世代夫婦6人に、パートを含めた社員は6人

の合計12人。うちパソコンでの注文発注にパート4人がかかりきりなのが、笠原農園のウィズ・コロナの今日的状況なのだ。

長いお付き合いなので、コロナでフォローの風が吹いているとは思っていたが、想像以上だった。風の吹き始めは、乗客の感染が確認されたクルーズ船が横浜に入港して国内がコロナで騒然となり始めた頃というから、トレンド変化はとても敏感だ。2月末に政府が自粛を呼びかけてからは、右肩上がりですべてが増えていき、例年なら売れ行きが落ちていく夏場も勢いは落ちなかったという。

笠原農園の販売ルートは三本の矢。米穀商への出荷に、ふるさと納税と産直のルート。トレンド変化がハッキリ出たのは直接発送ルートだ。激増した。コロナが原因で多くの生産者が販売に苦戦する中、なかなかインタビューに応じてくれなかったが、無理してコメントを引き出したのは、これだった

「正直、ふるさと納税や産直のルートがこんなに増えるとは思ってもありませんでした。政府による自粛要請の直後、消費地では米が買い占められるというデマが流れたことがありましたね。そのとき、電話注文で対応していますと、家庭での備蓄、お友達への贈答などに使いたいと購入



川村製アミノ酸肥料にっこりする笠原さん

動機を伝えてこられた方が多くいらっしやいました。コロナもほどなく収束を見せるでしょう。正直、このトレンドがそのまま続くかどうか、不安な面もありますよ」

### 土作りがもたらした消費者の高い評価

笠原さんとの出会いは、12年前、越後湯沢での講演会だった。土作りのことを熱心に聞いてこられた。技術のことは門外漢なので、本特集の劈頭を飾ってくれた岩手の川村巧さんに、弟子入りしてもらったのだ。微生物とボカシ肥料のことをマスターしてもらったためだった。2010年秋のことだった。

新潟・六日町から岩手・矢巾町までの道路距離は最短ルートで450km。高速で途中の休みを入れて6時間のロングドライブだ。最初の5年は収穫期の前後に年2回。視察も入れると3回4回の年も。それ以降は、コロナ騒動があった昨年は別として年1回は必ず通っていた。

笠原さんがコロナでフォローの風を受け止めることができたのは、南魚沼という恵まれたロケーションだけではない。日頃から土作りに手を抜かなかったことが今回のご褒美につながったように思えてならない。

笠原さんに、「常に経営・技術で

気をつけている点は」と振ってみた。ごくごく当たり前前の返事が戻ってきた。

「居心地のよい根っこを張らせるため、微生物に頑張ってもらい、糞がら堆肥や自家製ボカシ肥料を投入して美味しいお米を作ること。川村さんに微生物の増やし方や活用方法を指導してもらったことで、冷夏の年や猛暑の年も品質のブレがなくなり、収量が安定するようになりました。微生物や有機質肥料は、気象変動に合わせて稲を育ててくれているようですね。ボカシの材料は、有名な蕎麦店で使った昆布や鱈の出汁殻を使っています」

笠原さんの土への取り組みは、消

### グループ出荷

## 三本の矢で物流コスト削減

### シーゼント・アルファ (秋田県大潟村)

シーゼント・アルファは大潟村の3人の生産者からなるグループ。大潟村のサンフレッチェ(三本の矢)というニックネームはどうか。

大潟村には、生産者の集まりなのか、生産者の仮面を被った集荷業者なのか、区別がつかない。農家米屋が幅をきかせてきたが、こちらは土の臭いがするれっきとした生産者に

費者がちゃんと評価していた。ふるさと納税のポータルサイト「ふるさとチョイス」で、「南魚沼市 コシヒカリ」と、評価を示す「感想数順」で検索すると、笠原農園がトップに出でくる。1月31日現在で「オイシイ」「オススメ」「リピートしたい」など評価するコメントが90件もあった。ちなみに2位はたった6件。消費者はちゃんと分かっているのだ。

生産者には、二つの「キン」が絡む。土着菌と補助金だ。前者に頼れば、風が吹いても追い風になってくれることがある。後者の場合は、補助金が三つ目「バイ菌」になって、今度借金という四つ目の「キン」に侵されることがよくある。

よる出荷グループだ。

3人は、荒谷光さん(56歳)、伊藤一孝さん(54歳)、本間久毅さん(39歳)。いずれも入植2世代目。久毅さんは、40年来の知己を得ている吉和さん(72歳)の長男。筆者が大潟村へ出入りを始めた頃には、まだまだよちよち歩きだったと知って感慨無量だった。



シーゼント・アルファ「三本の矢」の皆さん

グループ名を知ったとき、こだわりの米作りをしてきた吉和さんがネーミングの主だと直感した。何かと動きが激しく生産者の浮沈もある大潟村で、1974年に新潟県新発田市から第5次組で入植した吉和さんは、いままも入植当時の志を熱く胸に秘めた方だ。

その志なるものは、「シーゼント」なるネーミングからうかがい知ることが出来る。自然人をイメージさせ、吉和さんらしい洒落っ気が感じられる。「アルファ」は、その志を次の世代にバトンタッチしたよという意味かと勝手に解釈してしまった。

改めて取材窓口になってもらった伊藤さんに、ネーミングの由来をたずねると、「自然とともに、プラスアルファで美味しいもの作りを目指した」と公式見解が戻ってきた。

## グループ組んで 運賃半減に成功

シーゼント・アルファは、大学のサークル活動のようなふわっとした任意の組織。3人は、いずれも産直で昔からの顧客を抱えている。その部分はそのままに、業務用玄米やスーパー向け精米の販売だけ共同出荷することでパワーアップする作戦だ。確かに、これはグッド・アイデア。買い手に3人で交渉に向かうと、すんなりと商談がまとまるケースが多いからだ。商談の切り札は3人の米の品質が均一なこと。

大潟村には、40年前の減反闘争華やかかりし頃、全国から米屋が殺到した。農家産直なのでコストが安いだけではない。1戸15haは、平均農家の耕作面積のほぼ10倍。その規模で生産される米は、品質が均一ということで大きな魅力があった。その魅力はいまも大潟村にある。

「業務用玄米の出荷では1500俵を超え、一人では対応できない量となったので、気の合う仲間が共同出荷で対応してみるかという軽いノリでグループを形成しました。グループを組んだからには、共同出荷分の米については、作り方だけでなく、品質も揃えておこうという話に発展、最近では得意先スーパーでのセー



配送に5tコンテナが使えるのもサンフレッチェ効果

ルには3人そろって店頭販売に立ち、お客さんの声に接するようになっています」

5tコンテナ2基を積載したトラック（写真）が向かう先は、中国地方の得意先。コンテナ1基には60kgの米袋が約90俵積載できる。運賃は約8万円だ。個人出荷では発送数量が少なくなり、トラック便での対応となる。運賃はコンテナ便のほぼ倍。物流コスト低減は、サンフレッチェ効果が見える化できた分野だ。

## ポスト・コロナも サンフレッチェで

コロナ禍により需要全般が不振だったことを受け、価格はわずかに下がったものの、豊作による増収分で売上高としては前年並みで一息つ

くことができた。でも需要不振の本番は今年、21年産だ。米情勢の厳しさはひしひしと感じる。ポスト・コロナでも予想される消費減退にも、常にワンランクアップの米を目指すことで乗り切ろうと最近も確認したところだ。

シーゼント・アルファは、気心知れた仲間なので、ガチガチの栽培ルールは決めていない。ただ秋田県認証の基準以上の減農薬・減化学肥料での米作りが約束事になっている。肥料は有機分5割以上という基準を8割以上にした。有機100%より化学成分が20%程度あった方が食味にプラスになるからだ。

減農薬は、シーゼント・アルファがもつとも力を入れる点で、10成分の半減という県認証の基準を7割削減とした。

伊藤さんが、3人を代表してこん

なメッセージを送ってきた。

「農業は『寄らば大樹の陰』あるいは『寄らば補助金の陰』に陥りがち。いつの間にか、もつとも大切な食べていただける方、使っていただけの方のことが置き去りにされているくらいがあります。3人という少人数ではありますが、それこそ3人寄りば文殊の知恵ではありませんが『一人でできないことを3人で、3人で考えたことを各々で』と、『三本の矢』のように、しなやかで折れないグループでありたいと思います」

いま3人が強く関心を抱くのが、省力化とロー・コストのためのスマート農業の導入だ。土作りは手を抜かず、トラクターや田植機などの自動操縦に。籾摺り、乾燥、精米、貯蔵などはファクトリーオートメーションで省力化を実現、それによる利益向上が検討課題だ。

## 最適規模

# 15haで篤農家レベルの管理実現

藤本 宏幸さん（藤本農園 福井県美浜町）

者の苦戦ぶりだ。

国が目指す稲作生産者の政策には、残念ながら最適規模という発想がなかった。その行き詰まりのようなものが、コロナ騒動をきっかけに各地から伝わってくる。大規模生産

最適規模という考え方は、無駄・無理がなく大きな儲けが出てくる経営規模という意味。いろんな生産者を見てきた経験から、春秋の農繁期



藤本さん

に家族の助っ人を頼むが労働力は基本1人、なるべく小型農業機械ですまし、施肥や防除で手抜きすることなく、行き届いた管理作業ができるという条件で、「15ha」という結論を出している。この規模が、もっとも投資効率がよくリターン（儲け）が多いということで稲作経営の鉄板モデルと呼んでいる。

この鉄板モデルの実践者として、福井県美浜町の藤本農園・藤本宏幸さん（73歳）を紹介しておきたい。「藤本さん、スーパードライヤー生産者にリストアップしたよ。悪いけど、簡単なプロフィールに、経営のモットー、面積、機械台数、労働力など質問事項を送るから、送り返してよ」と頼んだら、なんと、令和元年分の確定申告書の写しまで同封して回答が書留便で返送されてきた。こんなことは初めてだ。

藤本さんは、55歳まで地元農協職員を務めた。営農課長職を最後に早期退職。農家の所得向上を顧みない組合長への反発が動機だった。「営農指導がよければ農家の所得を増やしてあげることが出来る」の持論を証明するため専業農家になったという。

### 米価下落に苦しむ 大規模生産者垂涎の的

経営面積は14ha、45枚、1枚あたりは平均的な31a。家族が手伝うことはなく、春秋の農繁期にアルバイト1人に助っ人を頼んでいる。その従事日数は、春の育苗と田植えに18日間、秋の収穫に15日。育苗期にも助っ人を頼むのは30ha分の苗作りも請け負っているからだ。

圃場管理と収穫後の乾燥調整は、藤本さんが一人でこなす。ここでもやはりワンオペ対応が決め手だ。

農業機械は、トラクター2台（46馬力と43馬力）、田植機8条植え1台、コンバイン5条刈り1台。トラクター2台は、耕作規模からすると、やや大型だが、これには藤本さんなりの魂胆がある。藤本さんの弁では、「小型では息子が継いでくれません。これだけは必要経費だと諦めて（この地区では）大型にしました」。

機械修理は、部品だけ注文して修

理は藤本さんが対応。農協時代に農業機械を扱う部署にいたので昔取っただ杵柄だ。

経営規模は14ha。主食用米に10ha。作付品種はコシヒカリとミルキークイーンなど。残り4haは転作の飼料用米。藤本さんに脱帽はその収量と品質。昨年はコシヒカリで570kgだから9俵半。福井県嶺南地区の平均収量8・3俵を大きく上回る。主食用、飼料用とも、全量一

等米。県全体では85・3%だった。売り先は、元農協職員だけに、さぞかし全量農協出荷と思いがちだが、元の職場には一粒も出さない。買い値が安いことだけではない。せっかくな手間暇かけて作った米が、共同出荷では、素性のハッキリしない品質の米と混ぜられ、どこに売られるか分からないからだ。ネット販売やふるさと納税に走るわけでもなく、昔からの関西方面の米屋が売り先というのも珍しい。

20年産米の低米価の影響を受けたかという質問には、ノンーだった。中生コシヒカリは1俵1万6000円なかくてで売れた。コロナ禍がきっかけの米価下落の影響に苦しむ大規模生産者には垂涎の話だ。

鉄板モデルの通知簿は、同封されていた確定申告書の数字が雄弁に物語る。数字を披露したいところだが、

個人情報なので非公開扱いにさせてもらうが、賢明なる読者諸兄ならおおよその予想がつくはずだ。

### 管理に手抜きなし 最低10回は田圃に入る

15haの耕作規模は、篤農家レベルでの管理が行き届く限界点に近い。その限界に挑戦するように管理には決して手抜きはしない。

まず施肥。一発肥料による手抜き農法が大手を振って歩く中、藤本さんは主食用米については普通通りの元肥・穂肥の分施に、食味向上のための苦土やアミノ酸の投入に、1シーズン最低10回は田圃に入るとい

藤本さんの取り組みを聞きつけて県内各地から視察者がやってくるが、田圃に入る回数を聞かされて、自分たちは無理と早々に諦めて帰って行くらしい。

次いで防除。コシヒカリの場合、除草剤の散布1回が基本で、顧客に応じてカメムシやイモチを防ぐ農薬を散布する。農薬を気にする顧客には、カメムシやイモチの被害を受けなくても、被害粒を色彩選別機で取り除くようにしている。

取材で確定申告の写しを見せられたのは藤本さんが初めてだった。すべてに自信がある証拠。篤農家レベルでの管理による賜たまわりと言っ

# 暴落が予想される21年米相場

——過剰米処理をどうするか

泉 雅晴

コロナ禍2回目の緊急事態宣言が、3月7日まで延長されました。前回と同様に外食需要は大きく落ち込んでいます。われわれ米穀関連業界への影響も大きく、19年産米の過剰から生じた米価下落はまだ続いています。

## 古米値引きが

## 米価低迷の引き金になる

20年産米は相場を無視して生産者米価をJAが買い支える形となり、実勢より高値の米が大量に倉庫に眠っています。JA相対価格と民間の実勢相場との開きは1俵1500〜2000円。民間安の状態で、今後JAも差損を承知での販売を進めざるを得ません。そのため21年産米については、JAが20年産と同様に生産者から高値で買い取るとは考えられず、このままでは21年産相場の大暴落が予想されます。



泉雅晴 (いずみまさきはる)

株式会社泉屋代表、千葉県穀類連絡協議会事務局長。1965年千葉県木更津市生まれ。日本大学農獣医学部卒業。

泉屋は江戸時代から千葉県木更津で米穀商を営んでいる。今では卸商から脱皮して集荷・精米販売のほか、JR木更津駅の名物駅弁を製造販売する弁当店も展開中。また傘下の農業法人とコラボして水稲栽培(200ha)に参入、製販一体の新しい米ビジネスの実現に力を入れている。

調整の拡大は、現場から見るとかぎり難しいでしょう。なぜなら生産調整でメリットがある方(助成金を受ける場合の審査でポイントが付く)や、生産調整の意義を十分理解している方はすでに100%行なっているからです。

米価のさらなる低迷が消費拡大につながるのであれば大歓迎ですが、食堂でライスが半額になっても、おかわりする方は少数です。つまり米価下落が直接消費拡大につながることは限らない。

米価低迷の引き金は、余った古米の値引き販売で始まります。大都市やその近郊の米を保管できる倉庫はほぼ満杯、せっかく落札できた政府備蓄米の保管先で悩んでいる業者も多数と聞いています。

弊社でも、契約先の倉庫会社から入庫数に制限をつけられました。保管先の事情が、実引き合戦の引き金を引きます。早急に余剰防止しなければ、21年の価格崩壊は必至となります。

## 20年産米過剰対策として 二つの提案

### ① 飼料米の年産スワップ

認定方針作成者は飼料米の年産スワップができるようにする。20年産のデイスカウントを避け、後回しにする作戦です。新米の飼料米を主食に回し、その分の数量を古米で飼料米に出荷します。もちろん古米の品質検査は必要です。生産者への縛りが必要でしたら、生産者に割り当てられる生産調整目標以上の分の米穀にすれば不公平感はないと思います!

### ② 出荷手続きの簡素化

飼料米拡大が進まないネックとして、書類の多さなど出荷手続きの煩雑さが挙げられます。書類チェックが農政局の重要な仕事のひとつと考えているのでしょうか。煩雑さが阻害要因だということ農水省は理解されているのでしょうか。例えば、21年産飼料米については期限までに計画書を提出しない者であっても、収穫後に飼料米を飼料会社へ引き渡した証明があれば、1俵あたり数千円の助成金を受けられるようにしてはどうでしょうか。その年の相場によって助成額を定めれば、必要な量が飼料米に流れるはずですが、運用を簡単にするだけで、まだまだ飼料米の伸び代は十分あると思っています!

## インフラを整えれば 飼料米の需要は伸びる

私は決して飼料米の推進論者ではあ

りませんが、現実的には過剰米の大量処理は「飼料米」以外考えられません。1羽の鶏は1日に100gの餌を食べます。その20%を米に置き換えるようにしましょう。日本の大手の養鶏場は100万羽。その100万羽×20g×20t。20tという量は、成人が1日3食コメを食べるとすると6万人分以上となります。

行政や関係者の皆様は、飼料米生産が進まない原因として、すぐに受け入れ先の心配をなされますが、実需先はまだ十分にあると養鶏関係者から聞きました。受け入れ先がないからではありません。価格条件や輸送、保管倉庫などのインフラ条件を整えば実需先は十分にあります。

日本の飼料工場は、アメリカからの輸入穀物の受け入れが便利ないように太平洋側の沿岸に多く作られています。輸送ひとつとっても日本海側は不利になります。

価格面で折り合えば、飼料米への転換は進みます。価格面や制度で実需者にメリットがあれば需要は増えます。

飼料米の商売敵をご存知でしょうか。それは過年産処理され払い下げられる政府備蓄米です。仕入れ価格より大幅にダンピング(?)され放出される備蓄米は、飼料工場に入り配合飼料として家畜の餌になる。飼料米も備蓄米も、最終の行き先は同じなのです。であれば政府による備蓄米も飼料米も一元管理の方が現場は混乱せずに済むと考えます。早急な対策を切望しております。

米のマーケット化進行、補助金交付条件に変更も

## 改革に向けて着実に動き出した米政策

第三次補正の水田農業関連予算案350億円。JA全中と農水省は水面下で、その争奪戦を繰り広げた。余剰米の緊急買い上げを目論んだ全中は、自民党からも梯子を外されて完敗。米政策パラダイムシフトの見えざる現場をレポートする。  
(編集部)

昨年の暮れも押し詰まったころ、ひよんなことからJA全中の農政機能が「メルトダウン」との内部情報に接した。政府と米対策を交渉していた事務方トップの馬場利彦専務が、2021年度米対策の財源となる第三次補正予算案決定の前から姿を見せなかったことから、JA関係者から何があったのかと逆質問を受けてしまった。

### JA全中の農政機能がメルトダウン!?

昨年8月に常務から昇格した馬場専務は、JA組織で農政運動の司令塔だ。農水省相手の初手合わせは、12月15日決着の第三次補正予算をめぐる予算折衝だった。その前から職場には姿を見せず、その情報提供者は「馬場専務は休んでいますから農政対策は機能していないようです」と解説してきた。

情報が寄せられたのはクリスマスエブの24日。季節柄、インフルエン

ザにでも罹ったのか、それとも例の流行病にでも罹患されたのかなと心配したが、すぐく気になったのは、大事なタイミングでの「農政対策、機能せず」のフレーズだった。

そして御用納めが終わった翌29日の新聞に、農水省で馬場専務のカウンターパートだった生産局の佐藤一絵農産企画課長が、1月1日付だけで農村振興局総務課長に昇進する人事が掲載されていた。19年7月に就任した佐藤課長が、そのタイミングでの異動は、ひょっとしてという思いが脳裏をよぎり、勝手な想像をマックスにめぐらせた。

かたや「メルトダウン」情報、かたや昇進人事。この商売の悲しい性で、すぐに思い描いたのは、予算折衝でJA全中が負けて、農水省が勝ったというストーリー。久しぶりに聞く農協が抱える余剰米の緊急買い入れをめぐる両者の攻防戦と連想した。断わっておくが、佐藤課長の人事は、そんなゲスな考えによるも

のではなく、通常の昇進人事だった。JA全中の言い分も聞かねばなるまいと思ひ、ストレートに質問を放ってみた。

①「緊急買い上げを政府に要請したことがあるか」

②「要請したとしたら、全中として正式な組織決定にもとづくものだったか」

③「第三次補正予算案がまとまった後、年末まで事務所に出てこなかったという情報がありますが」

質問したのは、1月25日。丁寧にもJA全中から、その翌日に回答があった。①に対し、「全中として緊急買い上げを要請した事実はない」②には、「米政策の要望は11月の全中理事会で決定した内容にもとづいて行なっている」という回答だった。別途、その理事会で決まった「水

田農業対策に関する政策提案」と題した文書がファックスで送られてきた。内容を拝見すると、確かに「緊急買い上げ」なる文言もなければ、

それを臭わせるような表現もない。政府への要望事項は、すべて理事会の決定に沿ったものになるという意味だ。

そして③に対しては、「体調不良で12月上旬から休養していた」という回答だった。あえて体調不良の原因は聞かなかった。でも別ルートで確認すると、正月明けには復帰されたということだ。安心した。コロナ禍の中で米消費が減退。農協倉庫には在庫が山のように積み上げられている。それを何とか解決してやりたいたいという思いが、強いプレッシャーとなって、忙しい時期に体調を崩されたのであろうか。

### 全中が繰り広げた

### 余剰米買い取り、地下工作

「政府に緊急買い上げを要請せず」の全中回答は、真つ赤な嘘。折衝相手の農水省に反面調査すれば、すぐに分かることなのに、よくこんな嘘を平気でつくものだと感心してしまった。その回答ぶりから、政府への緊急買い上げ要請は、すべて水面下での話ということにしておきたかったようだ。その意図は、後に説明するとして、馬場専務が緊急買い上げを政府に認めさせるため展開した「地下工作」を暴いてみたい。

JA全中が、要求を通すのにあえ

# 土門 辛間

目を付けたのは、20年産を大量に売れ残した主産地の知事。座右の

て、「地下工作」を展開したのは、政府が進める米政策改革と関係することだ。「平成30年産問題」を覚えておられるだろうか。国による生産数量目標の配分が廃止されたことである。これが持つ意味は、政府がマーケットに干渉してはいけないということ、今回のような買い上げや、逆にルールで認められていない政府備蓄米の放出はできないことになった。米も、果樹や野菜などと同じようなマーケット商品となり、国は、市場の価格形成に影響を与えることはできなくなったのである。

J A全中は、このことをよく理解していたからこそ、国への要請が証拠に残らないように、理事会では正式要請せず、「地下工作」を展開することにしたのだ。馬場専務が仕掛けた「地下工作」は、頭隠して尻隠さず。そのお粗末な実態を振り返ってみたい。

政府へ圧力をかけるターゲットにJ A全中が動員をかけたのは、主産地の知事。彼らに緊急買い上げの要請を代弁させたのだ。その仮説の下、どの主産地の知事が国に要請したか調べてみた。

統計、通称マンレポ、農産部発行の「米に関するマンスリーレポート」を引っ張り出してみた。注目したのは「令和2年産米の産地別契約・販売状況」だ。同11月現在の速報をチェックした。販売数量を集荷数量で割った販売比率の主産地ワースト県を拾ってみると、堂々のグランプリ組は、5%の栃木県と、7%の福井県。

すかさず7%福井県のホームページをチェックした。思わず膝を打ったのは、12月11日付けプレス・リリースで杉本達治知事が上京して宮内秀樹副農水相に要請書を手渡していたことだ。内容は、「コロナ禍の影響による米の在庫の増加分については、政府買い入れ等による対策を講じるよう強く要請した」。要請書を出す経緯について農林水産部政策推進グループに問い合わせたら、11月12日にJ A中央会から福井県農協中央会を通じて緊急買い上げの要請があったことをあっさり認めた。

馬場専務が仕掛けた「地下工作」は全国知事会も動かした。11月6日、農林商工常任委員会の湯崎英彦委員長（広島県知事）が、リモート陳情した熊野正土政務官に対し、「備蓄米や海外援助米などにより新たに米の政府買い入れなどによる市場隔離

の実施を」と要請。経緯を取材すると、コロナに関連した政策要求を都道府県から吸い上げたところ、「10には満たない知事から政府買い入れを求める要請がありました」ということだった。

それら知事は、福井県と同じような経緯での要請になったものと断定、J A全中の「地下工作」は、組織的、かつ完全隠密で展開されたことが明らかになった。

## 系統新聞に載った 前代未聞の全中批判

第三次補正予算の最終まとめに入った段階で、「J A全中はいい加減にせよ」と、思わぬところから全中を諫める方がいた。誰だろう、自民党にあって農林関係議員を束ねる農業基本政策検討委員長の小野寺五典議員だ。主産地・宮城6区が選挙地盤。衆院7回当選で防衛大臣を2回務めたことがある。防衛族議員かなと思っていたが、いまや農林水産政策に大きな影響を持つ「9人いる党農林インナー」の一人。そして、米政策については党側の責任者でもある。

その農林インナーが予算案の決まる直前に、系統機関誌の農業協同組合新聞の紙面を借りて予算案に関するJ A全中の動きを批判するの

は、前代未聞のことである。

その記事は、12月11日付けで配信された。第三次補正予算案が公表されるのは、その4日後。タイミングをはかって、小野寺議員は堪忍袋の緒が切れたと誰でも分かるタッチで、緊急買い入れを執拗に求めるJ A全中を厳しく批判したのだ。

「今回、たとえば余剰米と言われるものをかりに買い上げ、それを飼料用米などに償却した場合、来年の作付けはやはり主食用を中心に行われてしまう懸念があります。そうするとまた結果として需給は緩んでしまう、ということになります。毎年、需給が緩んだものを国が買い上げ、それを飼料用米などにしていくということは、今の米政策として、やはりなかなか国民の理解が得られない政策になります。ですから、それは難しいということ、これは当初からの自民党としてのスタンスだっと思います」

おやつと思っただけなのは、最後の「当初からの自民党としてのスタンス」と、J A全中を諭すような文面になってきていることだ。小野寺議員は、J A全中が仕掛けた「地下工作」のターゲットだった。そして「当初からの」というフレーズは、J A全中も、政府は緊急買い入れをしないと

ら、執拗に「地下工作」を繰り返して、約束違反であり、もうここまできたら無駄な抵抗はやめよと、現場を扇動する馬場専務に投降を呼びかけたものに受けとれる。

小野寺議員が呼びかけたとき馬場専務は「体調不良」で戦線離脱したと全中広報は認め、内部情報はその状況を「メルトダウン」という表現を使ってレポートしてきたのだ。

それはさておき、こうしたコメントが、農林インナー（自民党農林族議員の有力者）から出てくることは、政府が目指す米政策改革がかなりのスローペースであるが進展しつつあることを意味する。前段で小野寺議員が示した見解は実にその通りだが、これに補足するとしたら、1兆7000億円もあるマーケット商品に、政府がたかだか数百億円規模の財政資金で緊急買入れしたところで、需給調整はできるものではないというマーケットの常識がいまだに通用しない全中幹部のお粗末ぶりには呆れてものが言えない。

「国民の理解が得られない」というフレーズは、敷衍すると、過去に緊急買入れで納税者に多大な迷惑をかけたトラウマがあるということだ。旧食管制度下、農業団体の圧力に負けて国は2度にわたり、緊急買入れに応じたが、巨額の財政資金

を投入させられた苦い経験がある。

1回目は、1968年から70年の3年間で740万tの在庫を処理するため約1兆円。2回目は79年から83年にかけて600万tの在庫処理で約2兆円の純損失を被っている。小野寺議員が、国民の理解が得られないとコメントしたのは、まさにこのことなのだ。

## 水田リノベで示された 画期的な交付条件

緊急買入れ財源としてJA全中がアテにしていたのは、第三次補正予算案での水田農業関係予算だった。12月15日公表の予算案では350億円。これにプラスアルファの財源をめぐる農水省とJA全中の争奪戦という見方もできる。緊急買入れ財源に使わせようと目論んでいたJA全中は、途中で自民党からはしごを外されて、要求を通すことができず、最後は農水省とも喧嘩別れに終わってしまった。

その350億円は、官邸の強い意向もあって未来志向の転作奨励策として「新市場開拓に向けた水田リノベーション事業」（290億円、略称「水田リノベ」）や「麦・大豆収益性・生産性向上プロジェクト」（60億円）に投入されることになった。この転作奨励策は、その要件を

読めば、実効ある転作を目的に、従来のようなバラマキに終わらせないようストップバーをかけている。

メニューは2種類ある。農業者向けに「実需者ニーズに定めるための低コスト生産等の取組支援」（270億円）と、民間事業者向けに「需要の創出・拡大のための機械・施設の整備支援」（20億円）。農業者向けの交付単価は、4万円/10a。転作奨励金としては、かなり奮発した金額だ。

農業者向け対象作物は、▽新市場開拓用米・加工用米、▽高収益作物、▽麦・大豆。新市場開拓用米・加工用米についての具体的な支援メニューは、低コスト生産を目的に、直播栽培、疎植栽培、高密度播種育苗栽培、プール育苗、温湯種子消毒、効率的な移植栽培、作期分散、土壌診断等を踏まえた施肥・土作り、効率的な農薬処理、化学肥料の使用量軽減、化学農薬の使用量軽減、多収品種の導入、農業機械の共同利用、スマート農業機器の活用と多彩。

交付単価も画期的に転換されている。従来一般的な半額助成という考え方から、転作物に切り替えた面積にに応じての単価設定にした。あくまで取り組みについてのみ支援するという考え方だ。

最後に、水田リノベが公表された

直後に、ある地区の農業再生協議会が生産者に配布した文書を紹介しておきたい。

「実需者との契約の有無において、農協に出荷する方は、（申請書類の）集出荷業者等名にJAと記載し、実需者名は空欄として下さい」

着目すべきは、実需者名を空欄としておくよう水田リノベに応募する農協出荷の生産者に呼びかけている点。ただ集荷して全農やホクレンに漫然と出荷するだけで、販売に取り組まない農協を皮肉った内容と読みとれる。

水田リノベの応募期限は年度末。実需者との契約がなくても、とにかく応募だけはしておけと呼びかけているのだ。その間に年度末まで農協が契約相手の実需者を見つけてくれば問題ないが、その実需者契約がない場合、水田リノベの対象にならないということである。極めて無責任。実需者との契約を条件にしたのは、補助金の目的外使用を排除するためだ。こと水田リノベ事業については、農業再生協議会から、補助金の採択で実質的な権限を奪ったのに等しい。

水田リノベで示された交付条件や交付単価は、米政策が着実に改革の方向に向かっていくことを示したもとのと言える。