

今こそ問う!

創刊20周年記念
特集

水田農業イノベーションと 農村経営者

『農業経営者』は今月号で創刊20年を迎えた。本誌の産声は次のようなものだった。

「経営者の「意志」と「土」を信じる智慧においてしか農業はありえない時代なのである。自由な意志と創造力と健全なる欲望とを持つ、そして何より自ら選んだ道を歩む「農業経営者」たらんとする「自負」を持つ人びとの存在なくしてこれからの農業はない」

改めて読むと、隔世の感がある。というのは、今や農業も一つの産業とみる向きが強くなってきたからだ。時代がようやく本誌の主張に迫いついてきたように思う。

そして、第二声はこれだった。

「この小さな雑誌は、「農業経営者」を読者としたい。経営規模の大小でも、売上規模の大きさでもない。持続性のために未来へ投資をし、それに汗をかくことをいとわぬ「土を信じる者」と呼びうる人びとのことである」

今もこの思いは変わらない。このことを念頭に置きながら、本誌は時代の変化の中で新しい経営のあり方を問いかけたい。端的に言えば、それは「水田農業イノベーション」と「農村経営者」である。詳しくは次ぎのページから始まる特集をご覧ください。世相に応じて農業と農村に求められる事物は移ろうも、本質は何も変わっていないのである。
(取材・まとめ／編集部)



創刊20年の辞

— 編集長・昆 吉則 —

本誌は1993年5月28日の創刊から今月号で20周年を迎える。まずは、発刊を支えてくださった読者および関係者の皆様に御礼を申し上げる。これから本誌が読者とともに歩んできた歴史を振り返りつつ、日本農業と農業経営の未来を考えてみたい。

多くの農業関係者が語る農業保護の論理の基本にあるのは、経営規模、圃場規模が小さいから海外に負けるという敗北主義である。だから「国境に壁を立て日本農業を守れ」と叫び続ける。本誌はそれを農業界の利権化した敗北主義であると断じてきた。負けるという前提があつてこそ保証される利権に執着しているに過ぎないからだ。そもそも、なぜ「負ける」と決めてかかるのだろうか。筆者はこの20年間の読者との出会いの中で、日本の農業や農村であればこそ大きな可能性があると確信した。

前の自民党政権時代に同党農林部も納得した形で、「経営所得安定対策」と「コメ政策改革大綱」がセツトで策定された。しかし、水田経営の構造政策とコメ流通へのマーケティング、その後の政変でなし崩しとなり、あらためて現在のバラマキと官主導の減反政策へ逆戻りしてしまった。

とは言え、政策による誘導とは関係なく、日本の農業の中では確実に農業経営者階層の果たす役割が明瞭になってきている。

図1を見ていただきたい。これは2010年センサスの中にある「販売金額規模別農家数」のデータを本誌で加工した図である。

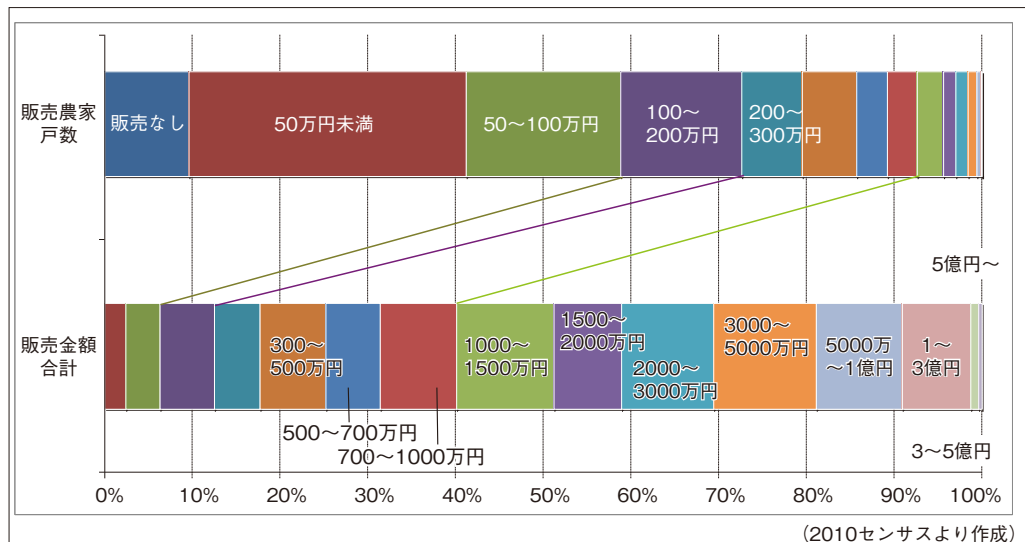
公表されているセンサスでは、上段の規模別の農家数だけが公表されており、それだけを見ると「農家がいかに貧しいか」を印象付けるものになってしまう。

そこで本誌では、各販売金額階層の戸数とその層の中心の金額を乗じた額で、その階層の全体の中でのシェアを出している。上下の図を見比べると、「販売農家」と言われる農家層のうち、約6割

は販売金額100万円未満、200万円未満にしたら7割強に達している。その階層は農業をすればするほど赤字を出している農家であるとも言える。

一方、販売金額が1000万円以

図1 販売金額規模別農家数（全国）



200万円未満層の戸数は全体の72.4%もあるが、その販売総額は全体の10.1%に過ぎない。
1千万円超の階層は戸数としては7.9%に過ぎないが、販売総額の67.4%を販売している。

上の農家は全体の8%にも満たない数だが、販売農家全体の販売額の6割を生み出している。

つまり、販売農家といえども1割は販売額ゼロで、すでにその大多数は「補助金付き大規模家庭菜園」と言っても間違いではない。普通のサラリーマン家庭の高齢者が大赤字は承知で趣味的にコメ作りを続けているのである。それを無理やり「農業の公益的機能」などと言っても、苦し紛れの理屈で無理がある。それとても農業界が叫ぶ「高齢化」の進行で立ち行かなくなるだろう。

多くの読者は農村地域で暮らしていれば、こうした現実を実感しておられるはずだ。センサスデータは県別、市町村別にも公表されているので、ご自身で先程の数式で計算してみることをお勧めする。

こうしたデータが知らされない理由はなぜか。それは、先ほど述べたとおり、日本農家の「弱さ」こそ農業界が国民に示したいことだからだ、と筆者は考える。

図2を見ていただきたい。これは少し前に筆者が各種の政府公表資料と独立行政法人のホームページを参考にして作ったものである。この表を見ていただくと、農業界の異常さが見てとれる。ここでいう「農業関係者」とは税金負担によってその

職が与えられている人々のことであり、農業関連企業の従業員の数は入っていない。その元データは複数の年度にまたがるものであるが、おおよその傾向を知ることにはできよう。ご注目いただきたいのは、農業を職業的に選んだ人々といえる「主業農家」の戸数が約36万戸であるのに対して、農業にかかわって税金で収入を得ている「農業関係者」の合計人数は約38万人に達するのである。

日本とほぼ同じ面積であり、農業生産額が1\$90円換算で約3・3兆円に達する米国のカリフォルニア州。同州で農学部のある大学はカリフォルニア州立大学の三カ所の分校（バークレ

1、デービス、ロサンジェルス）だけ。一方、我が国の場合、筆者がネットですら調べた範囲でも、日本の大学で農学関係の学部学科数は実に約60カ所に及ぶ。世界第二位の農産物輸

図2 農業問題とは農業関係者問題

農家数と農業関係者の人数対比			
農家区分	戸数(戸)	農業関係者区分	人数(人)
総農家	2,527,948	農林水産省職員	25,041
自給的農家	896,742	独立行政法人職員	7,907
土地持ち非農家	1,374,160	地方公務員	36,899
販売農家	1,631,206	大学教員	3,637
うち販売金額100万円以上	672,066	農協系統組織	254,857
うち農産物販売の無い販売農家	157,254	農業委員会	37,881
主業農家	359,720	農業共済団体	7,889
準主業農家	388,883	土地改良団体	11,037
副業的農家	882,603	合 計	385,148

農家数は2010年センサス、農水省職員数は2010年人事院、地方公務員は2006年総務省、農業団体職員は2008年農水省、教員数は2011年文科省公表の数値。独立行政法人職員数は13の農水省関連独立行政法人公表資料より作成。

農業関係者の人数の中には林業・水産分野の職員数を含む。

創刊20周年の歴史

- 1987 4 資本金400万円にて株式会社を登記。昆吉則が代表取締役にて株式会社通信社・設立
- 1993 1 昆吉則「あたりまえの農業経営（財団法人富民協会）」発行
- 1993 5 農業で夢を実現する情報誌 季刊『農業経営者』創刊
- 1993 10 第1回田んぼ畦ぎわ勉強会開催（茨城県牛久市）
- 1994 2 実演セミナー「不作の後に問はず田づくり・土づくり」（茨城県美浦村）
- 1994 5 第1回 農業経営者のための実践土壌肥科学セミナー開催（千葉県／雪印種苗株式会社）
- 1994 8 全国農業経営者交流会
- 1995 2 季刊『農業経営者』が隔月刊『農業経営者』に（通刊第9号より）
- 1996 3 シンポジウム『府県における畑作野菜経営の可能性』開催（東京都新宿区／BIGBOX）
- 1996 7 「Tanaka Farms Seminar」やってみませんか？カリフォルニアでの大規模稲作経営」開催
- 1997 11 JF食材・産品フェア1997 出版（東京都／東京都立産業貿易センター）
- 1998 2 異業種協同による畑作野菜流通のための「経営実験プロジェクト」発足に向けて（茨城県牛久市／高松農場）
- 1998 6 隔月刊誌『農業経営者』が月刊『農業経営者』に（通刊第29号より）
- 1998 6 経営実験プロジェクト会議第1回研究会開催（美演会・茨城県真壁郡・検討会・茨城県結城市）
- 1999 3 第24回FOOD EX JAPAN 1999 出版（千葉県／幕張メッセ）
- 1999 9 視察ツアー「アグリテックのイスラエルハイテク農業経営視察ツアー」企画
- 1999 11 JF食材・産品フェア1999 出版（東京都／東京都立産業貿易センター）

出額を誇るオランダにはワーヘニンゲン大学一校。その他のヨーロッパ諸国も数校というレベルだ。まさに我が国は農業関係者大国なのである。

そんなことから、筆者は「農業問題とは農業関係者問題」であり、彼らの居場所作りのために「農業問題」が創作され続けられてきたのだと憎まれ口を叩いている。

図3を見て欲しい。縦線の棒グラフは、厚生労働省が終戦直後から調査をしている「国民健康栄養調査」の国民1人1日当たりの摂取カロリーを示したものだ。終戦の翌年の46年の摂取カロリーは1903kcalだった。その後、摂取カロリーは伸び続けた。その後、摂取カロリーは伸び続けるが、そのピークは71年の2287kcal。それ以後摂取カロリーは減少を続け、ついに2004年に1902kcalと終戦直後を下回り、その後も年々減り続けている。厚生労働省は60年代までは栄養摂取を指導する政策を続けて来た。70年代に入ると飢えではなく、むしろ過剰栄養による成人病あるいは生活習慣病対策をテーマとなっている。

摂取カロリーがピークとなった71年とは奇しくも減反政策が始まった年。しかし、変化とは、農業界で語られるコメマーケットの縮小とか生産過剰と言った経済的問題ではな

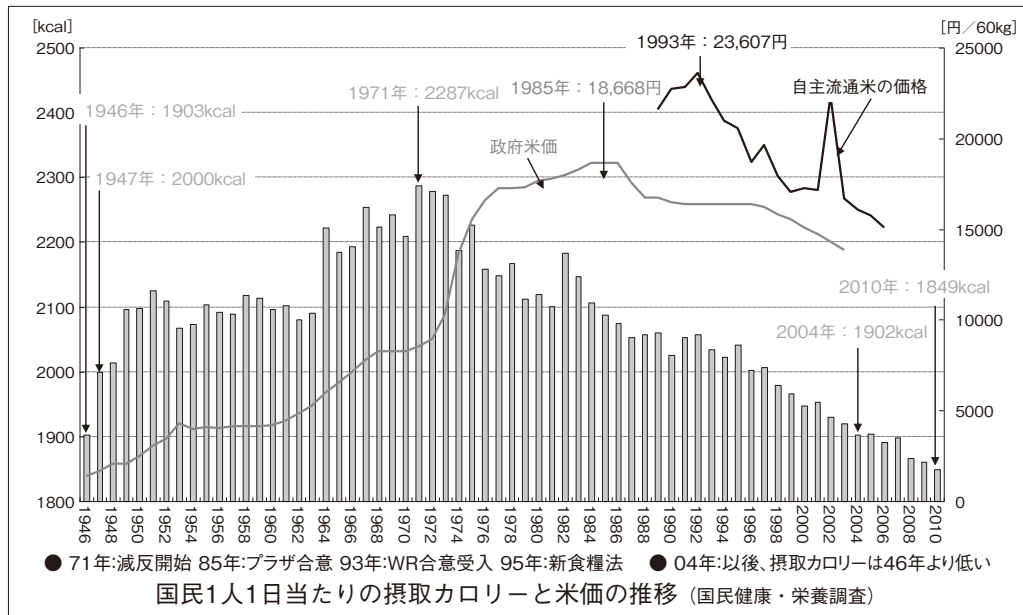
い。有史以来飢え続けて来た人間が、「欠乏の病理」から「過剰の病理」に苦しみようになる文明の転換とも言えるべき問題なのだ。にもかかわらず、農業界は相も変わらず「欠乏の病理社会」で問われる農業観と農業政策を捨てられないでいる。本誌が、カロリーベ

ースの食料自給率を農業政策の根幹に置くことを批判するの、病理現象すらもたらしている過剰の社会の中で、途上国型の欠乏の論理の農業政策や農業マーケティングを続けることの愚かしさを考えるからだ。

日本にはすでに本誌読者のような農業経営者あるいは素晴らしい技術資源がある。コストダウンと品質の高さで輸出も増やせる。さらに、食品

企業その他の様々な企業との連携を進め、原料農業生産だけでなく、安い輸入原料を含めた日本独自の食品商品開発を行うことで、ヨーロッパ型の農産物輸出も増やせる。何より日本の風土そのものが持つ

図3 欠乏の社会から過剰の社会



- 2001 3 株式会社インフォーマットと業務提携(農通インフォーマット)
- 2001 11 2001ジャパンフードサービスショー出展(神奈川県横浜/パシフィコ横浜)
- 2002 6 本誌連載「メイト・イン・ジャパンからメイト・バイ・ニーズへ」西オーストラリアからアジアを目指せ(「第1回」スタート)
- 2002 10 視察ツアー「西オーストラリア農業投資環境視察ツアー」企画
- 2002 11 テーマ「農産物需要企業にとつての「農業問題」生産者が求めるべきこと、需要者が問われること」
- 2002 11 別冊「農業は誰のため? 1号」発行
- 2002 11 JF食材・産品フェア2002出展(東京都/東京都立産業貿易センター)
- 2002 12 メイト・イン・ジャパンからメイト・バイ・ニーズへ西オーストラリアからアジアを目指せ(最終回) ↑大異界掲載時
- 2003 2 視察ツアー「第2回西オーストラリア農業投資環境視察ツアー」企画
- 2003 2 「韓国農機園芸資材発掘・農業経営視察交流ツアー」の国を越え、日本の農業経営者が出会う韓国・農機・園芸・資材
- 2003 3 第28回 FOOD EX JAPAN 2003 (千葉県/幕張メッセ)
- 2003 8 別冊「農業は誰のため? 2号」発行
- 2003 10 本誌連載「イスラエル アグリテック 2003 レポート」スタート
- 2003 11 西オーストラリア州投資機会セミナー開催(大阪府/マイドーム大阪)
- 2004 2 ワタミファーム研修会開催 関祐二氏(土壌コンサルタント)実演会 テーマ「有機農業のための土壌学」
- 2004 10 ポテトビジネス新発想・創造メディア「ポテカル」創刊
- 2005 8 昆吉則が内閣府規制改革推進会議農業専門委員に任命される

可能性、時代や社会の変化を見つめ、マーケット（顧客）や社会に対して農業界としてそして一人ひとりの事業者が真摯に取り組めば、農産物生産だけでなく、農村の風土そのものが大きな収益を農業農村にもたらすことになるだろう。

次に、最も多くの農業関係者が話題にするコメあるいは水田農業のイノベーションと、中山間地域を宝の山に変える農村経営者に触れたい。

I 目指せ！ 水田経営イノベーション

水田での子実トウモロコシ生産

本誌がいま、最も提案したいことの一つに、水田での子実トウモロコシの生産がある。国内では酪農家によるデントコーンのサイレージ生産はあっても、穀物としてのトウモロコシ国内生産はほぼゼロである。世界のトップ、イスラエルでは平均反収は2tを超える。種苗メーカーによれば、日本でも1・5tや2tは不可能ではないという。これから府県の水田農家には農地が集まってくる。そこでトウモロコシを作る可能性を模索する意味はあるはずだ。

この話題は、昨年のA-1グランプリでグランプリを獲得した北海道

長沼町の柳原孝次氏にヒントを得た。同町は積算温度の条件としては府県より条件が悪い。それでも柳原氏は、水田転作の飼料生産交付金3万5千円があれば、kg当たり50円未満で売っても利益が出せるという。

同氏の場合、反収は900kg程度。麦や大豆収穫用に使用しているクルーアの普通型コンバインを所有している。それを試しに国産の汎用コンバインで収穫したところ、「出来な

いわけではない」と言う。現在、北海道の試験場や酪農家の間でも、トウモロコシを出来るだけ圃場で乾燥させて、実の部分だけを収穫したイヤコーンをサイレージ化する技術が検討されている。トウモロコシは水分を要求する。乾田化できれば転換畑に向く作物なのだ。しかも、関東以南であれば二期作もできる。乾田直播や大豆を不耕起ドリルでやっているような農家なら、新たな機械投資も必要ない。

子実コーンを水田で生産した場合の国際競争力を考えてみよう。

圧倒したトウモロコシは、米国の干ばつ被害のために昨年暮れから値上がりしている。工場渡しの価格でkg当たり45円～50円程度。畜産や酪農をする複数の読者に聞いてみたところ、生産者段階では60円前後だという。

ただし、この価格は円安を反映する以前のもの。円安によって、さらに価格が上がるということだ。しかも、米国はシェールオイルによる経済効果が出てくることからドル高の傾向に進むことが予想され、円安は定着するだろう。

さらに輸入トウモロコシは、物流費と品質劣化を防ぐため、水分が13%程度で輸入される。しかし、家畜とりわけ乳牛や肉牛のルーメン（胃）でのトウモロコシのデンプン吸収率が、乾燥したトウモロコシより高水分の材料を使うほうが約30%も向上する。一旦乾燥してしまったコーンは水を加えても元に戻るわけではない。

府県の多くの水田経営者は大豆やソバの収穫に汎用タイプを所有している。海外製との能率の差はあるだろうが、メーカーや研究機関が本気で取り組み、日本の技術者ならきつと満足のいく性能に仕上げるだろう。

それに府県では水稲は自脱、大豆などには汎用という使い分けをしている人がほとんど。その理由は、「スビードが遅い」とか「倒伏時にロスが出る」などである。しかし、それが高米価に守られた経営者の甘えではないだろうか。北海道の経営者では水稲にも汎用を使うケースは少な

2005 12
本誌総力特集「このまま破れるのか日本のコメ農家 PART1・関税100%時代の己を知る」

2006 2
本誌連載「Made in Japan から Made by Japan へ（ウルグアイでコメ作り）」良質日本米で世界市場を席巻しよう！

2006 2
農業経営者主催シンポジウム「脱・敗北主義の日本農業 コメ産業水田ビジネスの経営戦略」今、スタートラインに付く産業としての日本農業」開催（東京都新宿区／BIGBOX）

2006 5
視察ツアー「イスラエル農業視察ツアー」企画イスラエル大使館経済部と「農業経営者」編集部タイアップ企画

2006 12
昆吉則監督「強い農家はこう考える」大規模農家の経営展望」発行

2007 2
創業20周年

2007 4
「国境の壁」崩壊後の稲作経営「カリフォルニア日本米生産者を交えて語る」

2007 7
東京都新宿区高田馬場3-18-25 第五康洋ビルに移転

2007 8
定例セミナー第1回「なぜ我々は、農業ではなく、農場を語るのか」講師／昆吉則「農業経営者」編集長

2008 2
「農業経営者」読者の会 第1回全国大会 テーマ「日本農業のイノベーション」初日・幕張セミナールーム、二日目・和郷園・風土村 柏みらい農場

2008 2
第42回 2008スーパーマーケット・トレードショー出展（出展社数：1009社、出展小間数：2246小間、来場者数：75052人）（東京都／東京ビッグサイト）

2008 2
海外視察ツアー「ドバイ警沢市場視察ツアー」企画

2008 8
第3回 アグリフード EXPO 2008 出展、シンポジウムコーディネート（出展社数：出展小間数：400小間以上、来場者数：1万人以上）（東京都／東京ビッグサイト）

2008 11
本誌新連載「農水捏造 食料自給率向上の罠」第1回スタート



柳原氏が子実コーンの収穫に使っているコンバイン

現代という時代であればこそ農業・農村には大いなる産業的可能性が存在する。とりわけ農業生産条件にハンデを持つと言われる中山間地のような地域こそ農産物生産にとどまらず、地域の緑なす風土、歴史、文化、人々が守ってきた営みの全てを経営資源として活かし、時代やマーケットが求める事業に育て

くない。今後、さらに規模が増えていった場合、自脱型とともに汎用型のコンバインの利用を広げていく必要がある。試験場データでは、汎用型のでも水稲収穫時のロス率は3%以下だという。0・1%以下という自脱型の精度と比べれば見劣りするかもしれないが、その差は、水田経営の利益率全体を考えればむしろ使う方が得になると思う。機械の台数が増えることで刈遅れによる品質低下も避けられる。水稲での品種の分散とともに、大豆や麦だけでなくトウモロコシまでその用途を広げるこ

とができれば、農業経営のコストダウンにつながるはずだ。
この件について本誌は今年、読者とともに経営実験に取り組む。

Ⅱ 中山間地を宝の山にする「農村経営者」

コメあるいは水田経営の可能性の大きさについて述べたが、「それでは中山間地はどうする?」という言葉が返ってきた。先月号及び今月号の農業経営者ルポ。そして、今月号の座談会でもまさに「農村経営者」を実践する人々に語っていただいており、そのヒントが示されている。

上げようとする農村経営者という存在が必要とされる。どのような政策的支援があろうとも、行政リーダーではなく経営者としてその事業を創造する農村経営者がいなければその可能性は現実にならない。

ここでは、農地という生産手段だけでなく、里山から沢筋や今や打ち捨てられているかもしれない地域に残る歴史資産、そしてなにより古い時代を知る高齢者を含む地域の人々の全てが経営資源足りえる。

現代の過剰の病理が、田舎暮らしへの憧れや家庭菜園ブームを引き起こしている。高い給料をもらう人がノイローゼで休む、ニートの青年たち、田舎を持たぬ都会の子供たち。さらには、中国の都市部だけでなく農村部の人々にとっても我が国の緑なす農村の風土は憧れの対象になるだろう。企業と組んだ開発でも、健保組合と組んで体験農園を経営しているという例などもある。

これまで農家や農村に住むもののだけの特権として与えられてきたものを、すべての人に喜ばれる形で提供できる仕組みを作り、それを経営する才覚のある農村経営者がいれば、中山間地は、平場の農業を圧倒するほどの収益力を持つ地域に変わってくる。その意味で、中山間地は宝の山なのである。

- 2009 2 視察ツアー「ロシア沿海州視察ツアー」企画…
厳冬のウラジオストクだから見える可能性「ロシア沿海州のS Made by Japanese」を検討する視察ツアー
- 2009 3 第34回 FODEX JAPAN 2009 出展（出展社数…2393社、出展小間数…3347小間、来場者数…78538人）（千葉県／幕張メッセ）
- 2009 3 『農業経営者』読者の会第2回全国大会（東京都／TKP田町ビジネスセンターホール6C）
- 2009 3 第1回A-1グランプリ2009（東京都／TKP田町ビジネスセンターホール6C）
- 2009 3 シンポジウム「世界を席にするニッポン農業」先駆者達から学ぶ「農産物輸出とMade by Japaneseの戦略」企画
- 2009 3 本誌特集「事業計画書は夢を伝える手段！A-1グランプリで分かったこと」
- 2009 3 農業が身近になる、ファーム・コミュニケーションマガジンA-1「アグリズム」0号発刊
- 2009 5 視察ツアー「イスラエル農業視察ツアー」企画
- 2009 7 ショッピングA-1「ファーム・コミュニケーションマガジンA-1」創刊
- 2009 9 別冊「これ一冊でわかるGAP導入・実践集」発行
- 2009 11 JFフードサービスバイヤーズ商談会2009 9 出展（出展社数…80社、来場者数…1598人）（東京都／東京都立産業貿易センター）
- 2010 2 『農業経営者』読者の会第3回全国大会（東京都／晴海グランドホテル）
- 2010 2 浅川芳裕…「日本は世界5位の農業大国（講談社+α）」刊行
- 2010 3 視察ツアー「オーストラリア農業視察ツアー」企画
- 2011 7 A-1グランプリ決勝大会
- 2012 12 A-1グランプリ決勝大会
- 2013 5 創刊20周年

座談会 農村経営者

創刊20周年記念
特集



農産物の生産にとどまらず、地域の緑なす風土、歴史、文化、人々が守ってきた営みの全てを経営資源として活かし、時代やマーケットが求める事業に育て上げようとする者。彼らのことを「農村経営者」と呼びたい。中山間地でまさにそうした存在として周囲からの期待を背負い、仲間とともにさまざまな仕掛けをする長野県の紫芝勉氏と京都府の清水流美氏が、本誌編集長の昆吉則と岐阜県大垣市上石津町を訪ねた。二人と同じような環境にあつて、個人で営農することの限界を感じ始めた同地の高木正美氏と、農村経営者の可能性について話し合ったためだ。過疎化が進む同町には空き家が多い。耕作放棄地は散見され、残された農地はどこでも獣害を防ぐために柵を張り巡らしてある。そうした厳しい現状の中にも、農村を変えうる宝は埋まっている。高木氏の案内で町中を視察した後、座談会に臨んだ。

行政サービスの代行とは違う

昆吉則（本誌編集長） 4月号の「農業経営者ルポ」で紹介したように、紫芝さんは中山間地にあつて個人で水田を営んでいた時、限界を感じていました。それと同じような悩みを今、高木さんも抱えていらつしやる。個人の農業経営のことだけでなく、たとえば村から人が出て行く、お年寄りばかりになる、あるいは獣害がひどいとかね。それらを乗り越えるということで、農村経営者という話を話し合いたくて、今日は皆さんにお集まり頂きました。

高木 僕も昆編集長に前回お会いした5年前から、そのことばかり考えてました。あの時、僕は滑走路を探していたんですよ。着陸するための。中山間地で16haという個人経営での

限界がみえてきて、あとはどうやって引退するか、と。そうしたらオヤジが引退してしまい、弟が入ってきました。これは、もう一回滑走路を求めて上昇気流に乗らな、と思いました。昆 いま、どんなことを考えてるの？

高木 さつき、皆さんに集落の様子を見てもらいましたよね。空き家は3、4戸に1戸といった感じ。人は出て行き、田畑や墓、山が残る。相続で細分化されれば、何かが起きた時に、一体、どこの誰に連絡すればいいのか分からない。

それで、これらを維持管理するのに組織化できないのかなと。たとえば都会に出て行った人たちに代わって、お墓に花をやるだとか、掃除をするだとか。それを電話一本で引き受ける。そういう仕組みの中に農業



高木 正美 (たかぎ・まさみ)

岐阜県大垣市上石津町生まれ。1989年に芦屋大学教育農学部を卒業後、旧上石津町役場の税務課に就職。農家の税務申告の指導などに当たる。90年、役場を退職して就農。現在は耕作地24haのうち16haで水稲「コシヒカリ」「ひとめぼれ」などを栽培する。冬季には山林で木材を切り出し、販売する。

都会に住んで

ても「自分た

ちの農場」と

いう意識があ

りますよね。

昆 ダツシユ

村って、どう

いう意味な

の？

清水 「都会

脱出村」なん

ですよ。テレ

ビのダツシユ

村とは関係な

い。紛らわしいので、頭に三和町の

「みわ」を付けたんです。

昆 それ、いいネーミングですね。

都会脱出村ですか、面白い。

高木 みわ・ダツシユ村のホームペ

ージを見た時、びっくりしたんです。

だって、株主は一口100万円とあ

るんだから。その金額に都会を脱出

した人が集まるというのは驚きです

よ(笑)。僕なんか、せいぜい5万円

の発想しかない。もともとが農業者

じゃないから、そういった発想がで

きるのかなと。周りを巻き込むとい

っても、僕には難しいなと感じます。

昆 でも私募債でさ、50人に50万円

ずつ出資してもらうと、2500万

円でしょ。そうすると、彼らはお客

さんであり、営業マンにもなってく

れる。風土を生かせば、もつと事業

の夢は広げられるし、もつと大きな

社会的価値を持たせられる。

高木 客観的に聞けば、なるほどな

と。でも、自分のところを外から見れ

てないんでしょうね。清水さんのよ

うに、地元でそれほどの価値がある

ことに気づいてない。取引のある米

屋さんにこの地域に来てもらって、

作るところを見てもらって、若干高

く買ってもらってやるようなことはし

ているんですがね。

昆 経済の合理性を追求している流通

業者にですよ、困難な場所ですから

高くコメを買ってくれというのは、

なかなか通用しないんじゃないか

な。品質が良くて、なおかつ安い方

が良いに決まっているんで。

内向きから外向きへ

紫芝 いま話題が外のお客さんのこ

とになってますが、うちの田切農産

は最初、どちらかと言えば内向きだ

ったんですね。自分たちの地域を守

ろう、農家の皆さんに喜んでもらお

う、という趣旨で始まった。土手草

刈るんだったら、よそから人を呼ぶ

のではなく、余裕のある人たちに頼

う。そういう仕組みを用意すれば喜

ばれる。

そうしてたら、周りで見ている人

たちも、僕たちがどんなことをして

いるのかと見に来てくれる。で、そ

のうちに遊びにきてくれる人が増え

てきた。4、5年経った時、トウガ

ラシづくりを農家に委託し、うちに

持つてきてもらうことにしたら、「面

白いことやっているじゃん」と外か

らも見に来る人が出てきたんです。

清水 それはいい循環ですね。

高木 観光は多いんですか？

紫芝 うち滞在型ではなく通過型

の観光ですね。中央高速があります

から。逆に言うと、滞在型ではない

利点を活かせばいい。来て、一日楽

しんでもらう。

昆 かえて大きな投資が必要ない

わけだ。

紫芝 そうそう。農業体験にしても

ノウハウなしで始めているけど、や

つてみないと分からねえよ、と。そ

んな状況で始めて、いくつかわつ

ているうちにノウハウは蓄積でき

る。そんなに深く考えていないんで

すね(笑)。

関係性を求める人々に応える

昆 農業体験にはどんな方が来るん

ですか？

紫芝 田舎を持っていない人ばかり

ですね。彼らは農業体験もしたいが、

実は田舎を求めている。そことの関

係性、ふれあいなんです。ただ田



紫芝 勉 (ししば・つとむ)

長野県飯島町の(株)田切農産代表

長野県飯島町生まれ。80年に長野県原村にあるハケ岳中央農業実践大学校を卒業後、農業実習のため米国へ留学。81年に帰国し、畜産経営の父親とは別に15haまで水田経営を発展させる。2005年、地域で設立した田切農産の代表を務める。同社の経営面積は水稲が50ha、麦や大豆、ソバが計30ha。受託地4haでネギ、1・2haでトウガラシも栽培。また100haを超える規模で水稲の作業や大豆の防除などを請け負う。

舎を見て回るだけでなく、そこに足を下ろし、会話をして楽しむ。

それは飯島町出身でありながら、都会で暮らす人たちにも同じことが言えるはずなんです。都会で暮らし

ている人たちは田舎に帰りたい。むしろ開拓する顧客は、不特定多数のお客さんよりも、飯島町から出た人たちなんです。何らかの関係があるんですから。その方がターゲットポイントが定まるんですね。だから、彼らが田舎に帰る機会を与えるために、何でも楽しいことを用意すればいいんですよ。

清水 そうですよ。

昆 うちの読者にはコメを宅配している人たちがいます。でも、おいしいコメはスーパーに売ってるじゃない

いんですか。宅配すれば高くつく。それなのに、なぜお客さんが買うかと

いえば、紫芝さんがおっしゃたように関係性を求めているんですね。だから、読者はコメを送るときにお客さんに手紙を書くわけです。

紫芝 うちに面白いお客さんがいるんですよ。田切農産は農産物直売所もやっているので、その裏は僕の自宅、オヤジとオフクロが直売所に出す野菜を作っている。そのお客さんがね、知らない間に両親と友達になって、直売所へ寄る前に挨拶に来るの。それでオヤジとオフクロも「よく来たね」なんて家に上げて、野菜をあげちゃうんだよ。「待ってて、それは売り物だろう」と(笑)。でも、そういう人はまた買いに来てくれるんだよね。

ね。

昆 面白い話ですね(笑)。

だから、小売業じゃないという事です。

高木 顔を見に来るというの

も一つのサビスなんです。

地域との付き合い

高木 清水さんは新規就農ということで行かれたんですね。

清水 そうですね。住んでいる京都市から農場がある福知山市までは、車で一時間から一時間半。私の父でみわ・ダッシュ村の社長が農業をやりたいとなつて、色々な場所を見た結果、福知山市三和町にはいい農地があると聞いたんです。そこは耕作放棄地やつた。でも見方を変えたら、たくさん遊びができるんや、と考えたみたいで。土日に行つて、木を切ることから始めたんですね。

高木 地域の人との付き合いは大変だったんじゃないですか？

清水 もともと、私たちはよそ者じゃないです。

高木 私に関わったのは法人化してからですが、耕作放棄地を開墾しているのはもともと前からで、父がNPO法人の活動としてやっていた。地域の人たちと仲良くなるのはす

ごく大きなポイントなので、父はすぐ通ってましたね。それこそ年間の3分の1は三和町に泊まってました。いろんな会合に出席して、信頼関係を築いたんでしようね。

高木 行政やJAなどの組織との関係はどうでした？

清水 一番大きかったのは、最初に農地を取得する時の農業委員会の承認ですね。やっぱり外から来たというので、当然の話やと思うんですが、地元の人たちの抵抗はありました。私たちは農業をきちんとやっていくんです、というのを理解してもらうには3年ぐらいかかりましたから。

高木 僕はもともと役場の職員だったから、どうしても行政やJAを意



清水 流美 (しみず・るみ)

京都府福知山市三和町の農業生産法人・(株)京都府天田郡みわ・ダッシュ村の取締役

京都府長岡京市生まれ。1998年3月大学卒業後、英国・オックスフォードへ語学留学。帰国後、(株)JPD清水に入社。2000年から日本初となる世界記録申請のコンサルティング事業を開始。02年、同事業やビジネス翻訳などを手がける合資会社ビットを設立。みわ・ダッシュ村では、代表の父・三雄氏らと4・5haの耕作放棄地を開墾。無農薬・無化学肥料でコメや野菜を作る。



上石津町の農地はいずれも柵が張り巡らされている

ではそんなつもりです。農家の人たちは農協ありきなので、それを上手に利用するしかない。

昆 組合員さんたちは株主なんですね。紫芝さんのところでは戸別所得補償制度の申請書づくりも代行している。事務作業をやって上げているんですよ。紫芝さん自身は、コメを農協に売っているわけではないけど。

紫芝 まあ、行政や農協主導型で集落営農をつくったり、法人を作ろうといったりする動きに乗る方が楽だとは思いますが。そんな事例は多いんじゃないですか。でも、行政やJAに左右するのではなく、経営者としての理念やポリシーを持つことが大事だと思う。

地域資源を受け継ぐ意味

紫芝 と言っても最近まで、自分はリーダーなのか経営者なのか、矛盾を抱えていたんです。それが昆さんから先日取材を受けて、農村経営者という言葉をもらった。それで、ま

識してしまう。その分、お二人のうちに消費者の視点が足りないんです。昆 いや、紫芝さんにしてもJAや行政とうまく馴染んでやってるんですよ。もちろん、彼らから支持を得るのは大変だったと思うんですが。紫芝 それはありますね。ただ、考え方の一つとして、JAはお客なんなんだと。資材を仕入れたり、モノを売ったりする点では、JAも他のお客さんと同等ということ。JAの指導員にしても、自分のとこの営業マンと思えばいい。会社の経営とし

たんです。清水 私もすごく、しつくりくる言葉やなと思いました。

紫芝 集落営農のリーダーは一杯いるんですよ。でも、経営能力があるかと言え

ば、ない人の方が多い。できる人は自分で経営してしまうから。だって、利益を考えたら、そうですよ。利益は自分のものになるでしょ。それが集落営農のリーダーは給料をもらって仕事しているだけで、利益が出たって給料に反映されるわけではない。そんな時に農村経営者という言葉をもらったんです。

昆 農村経営者というのはさ、歴史を含めた全部という、ものすごい経営資源を受け継ぐことになる。実はそれを生かせれば、大きな産業が育てられるのではないかな。もちろん最初のご苦労というのはやむを得ずあるだろうけど。

見る前に飛ぶ

高木 紫芝さんも清水さんも失敗はないんですか？

紫芝 失敗だらけですよ。清水 私もうです。



岐阜県大垣市上石津町では鹿やイノシシが出没するので、路肩に注意の看板が掲げられている。

昆 失敗しても止めなければ、失敗じゃないですよ。

紫芝 でも、自分にはまだ成功したという感覚はないんですね。「よくやってるね」「いい経営してるね」と言われるけど、何が成功なのか、と。むしろ、成功したといわれるのが非常に苦痛。成功が形になるのは、法人経営を成立させて3世代目ぐらいの社長じゃないかな。僕なんてあくまで通過点に過ぎないんじゃないか、と。

昆 それこそ一般に考えられてる資本の基での事業経営とは違って、農村での新しいビジネスを形づくるというわけだからね。農村におけるあれこれをサービスにすることが、どうしたら成立するのかは試行錯誤。なので、農村経営者に大事なことはまさに「見る前に飛ぶ」というこ



清水さんが「(上石津町と)町としては同じ顔」という福知山市三和町にある、みわ・ダッシュ村 (清水さん提供)

とですよ。

紫芝 そうです、墜落しないように踏ん張っているだけで(笑)

昆 先日紫芝さんの直売所に行ったけど、とても小さいんですよ。まるで喫茶店みたいで。そこに農産物だけでなく、アクセサリーも置いてある。それが何だか人を寄せている。

清水 紫芝さんの記事を読んで共感したのは、お店に椅子を置いて、コミュニティの場としていること。お友達を連れてきたり、知り合いになつたりしているのかな、と。

紫芝 うち周辺は直売所より坪単価は多いんですよ。

昆 棚の面積は小さいんだよね。むしろ、みんなが座る椅子やテーブルの方が大きい。店にモノだけじゃなくて、別の何かがあるということをお客さんが気づいてるんでしょうね。

紫芝 お客さんによく言われるんです、「店員が素人くさい」と。だから僕は一応、お客さんへの対応法を勉強しよう、と店員に伝えます。でも、それ以上のことは口にしない。というのも、一方でお客さんはこんなことも言ってくるから。「どこの直売所も、スタッフは最初、親切だった。それが直売所が大きくなると、普通のスーパーの店員さんに変わらなくなる」と。だから、このままでいて欲しいんだと思うんです。

清水 単純にモノを買いに来ているわけじゃないんですね。

紫芝 あの店を開く時に、周りから言われましたよ。「また新しいことをやる」「店を作ったつ

て長続きしないよ」と。でも、潰れるわけでもなくやってるから、これからも続くと思う。失敗のことは考えずに、楽しむのが大事ですよ。

昆 あの店は田切農産のショウ・ウインドウかもしれない。

紫芝 そうですね。メインは農業生産で、店ができて莫大な利益が上がるわけではない。でも、みんなが来て楽しんでくれれば良いし、我々も途中で寄ってお茶ができるし。それはそれで意味があると思います。

中山間地の条件を逆手に取る

高木 先ほど僕の地域を見られて、どう感じられましたか？

清水 消費地が近いから、人が来やすいですよ。みわ・ダッシュ村も



みわ・ダッシュ村にある高さ22.9mの巨大ブランコ (清水さん提供)

そうなんです。来て、帰って、ちょうど一日なんですよ。町の顔としては似ている。近くの限界集落に何年前か前、スタッフが京都市内から移住して来た。そこは、それこそ夢のようなんなんです。

昆 その方は何をしていた方なんですか？

清水 京都市内で自然食レストランを経営していた。いま40歳半ばぐらいです。

高木 清水さんのところ、獣害はどうなんですか？

清水 うちのともいノシシはいますよ。2011年度までですけど、みわ・ダッシュ村の敷地内では面白い取り組みをやりました。NPO法人・京都SEI NEN団が始めた



山で木を切り出す高木さん

「丹波猪…巨大捕獲檻共同オーナー」。イノシシ用の檻を設置するのにオーナーを募集したんです。山に囲まれていた農地の辺りに檻をこしらえて、イノシシを捕まえたら肉にして、農産物と一緒にオーナーさんに配る。

高木 それは面白い、その発想なんですよね。とりあえず僕らは「駆除せなあかん」とっていう発想しかないもんですから。

清水 でも、イノシシがなかなか捕れないんですよ（笑）。

紫芝 高木さんの地域は農業生産というだけで言えば、うちの田切地区よりやりやすいという気はしましたよ。うちよりメインの農地は平らですから。確かに獣害はひどいんですけど、克服できる可能性はある。メインの道路からちよつと入ると山の間に田んぼや人家があるでしょ。そんな地形を長野では「ほら」というんですね。あ

そこは宝の山だと思
うんです。ほらごと
に特色を出したもの
を作るとか、トウガ
ラシを作って獣害を
なくしたりだとか。

メインは水田で活用
し、ほらには花を植
えれば人が来るかも
しれない。

昆 僕は「ほら」で
はなく「沢筋」とい
うんですが、あまし
た場所では人々が生
き残る最適化をして
きたんですよ。かつ
て最適だったことが
うち捨てられてるだ
けで、今の人たちは
どう生かしたらいい

んだらうということを考えてない。
うち捨てられたからマツタケも出な
い、祭りも行われぬ。山林の掃除
や水路の整理も今では金を払ってや
つてもらってるけど、よその人たち
を含めてやれば、沢筋別に色々な価
値が見出されることもあるんじゃない
かって思う。ここは良いロケーション
じゃないですか。人は来ますよ。

高木 それは確かに。山の景色にし
ても同じものはないんで、どこにも
感動がありますよ。

清水 高木さんは、楽しいというオ
ーラを体中から出してはるし、それ
に共感して楽しんでくれる人はた
くさんいると思う。

昆 一般論として、経営者は好きで
好きで仕方ないことをやるのが、一
番たやすいことじゃないかな。もち
ろん全員をお客さんにすることは無
理。でも、同じことを考える人はあ
る程度いるわけです。繰り返しで
すが、都会に出て行った人は、地元
に対してある種の後ろめたさを持っ
てる。彼らを巻き込んで、いかに一
緒に面白がるかが大切だと思いま
す。

楽しさを分かち合う

高木 なるほど、楽しく変えていか
ないよね。楽しくなるのを待つので
はなく、自分で行動していかないと

ね。残されたもんが楽しめる方向に
持っていくかなと。

紫芝 楽しいことは非常に大事なこ
とだと思ふ。会社組織でやっている
と、仕事は上から押し付けられると
いう意識が多少なりともある。うち
では、それをあまり持たせないよう
にしている。どんな仕事だって苦し
いんですよ。うちの職員は5時まで
に事務所に帰ってくるんですね。彼
らは「大変だった」と言うけど、眼
が笑っているんですね。なぜ苦しい
が楽しいに変わるかというと、一緒
に仕事をしている人がいるからなん
ですよ。そういうことをできるのが、
集落という昔からの組織なんです
ね。それを生かすには一人で何かを
するのではなく、みんなで何かをす
ること。そう視点を変えようと、可
性はうんと広がりますよ。

清水 うちも会社になる前、社長が
「みんなで村へ行こうぜ」と言っ
て、社会貢献事業の一環としてやっ
てた。

紫芝 仕事なんか、一人でやるもん
じゃないですよ。一人で全部抱え
ると大変なんで、いかに多くの人を
関わらせることが大切。

昆 経営者が偉いわけではないんで
すよ。経営者はただの機能なんです。
ただ、資質は必要で、誰にでもでき
るわけではない。とりわけ農村経営



紫芝さんの田切農産が運営する農産物直売所。地元の人々の憩いの場になっている（長野県飯島町）

紫芝 農村経営者という言葉を考える中で浮かんだのは、脆弱になった社会インフラを補完する必要があるかなと。限界集落はお年寄りばかりで買い物もままならない。うちの集落もそれを支援するために何かしようと考えていて、農村の基盤を維持するために農業経営なり、社会経営なりも含めながら全体を考えていく必要がありますね。

高木 中山間地で15haに達した時に農業経営者として限界かなと感じました。次はどうしようかなと、混沌としていたんです。それが今回、農村経営者という言葉に出会い、農村経営者ではなく農村経営者という方向があるんだと。たとえば子どもたちが山へ入って木を切ることもイベントになるし、それを輪切りにして持って帰って工作してもらうのも楽しい。獣害はひどいけど、それを逆手に取って、イノシシや鹿を見に行くツアーも組めないかなという発想が浮かびました。

紫芝 それ、うちでやっていますよ。夜に鹿を見に行く「ナイト・サファリ」ですね。

高木 さすがです（笑）。農村には色々な可能性があるんですね。今回はいい刺激になりました。

【後談】
3月末に開いた座談会から1週間後、高木さんが早くも動き出した。紫芝、清水両氏から刺激を受け、春作業で忙しい最中というのに「農村アミューズメントライフ構想」（案）を書き上げたというのだ。

構想案では、座談会で語ったような現状を踏まえながら、上石津町民に対していくつかの問いかけをしている。①農村自体を遊び場とすることによって、集落の維持管理できないだろうか②農村の共同作業や農村の仕事をアミューズメント化することによって、そこに来る人もそこに住む人も農村を楽しめるのではないだろうか③子どもから大人まで誰でもがその場所へ行けばいつもやることがあり、仲間がいて楽しいと思える、そして時間があれば行きたくなる、そんなおもしろい場所（農村）を作れないだろうか——といった感じだ。

高木さんは農林業に金銭を超えた充実感があることを五感を通して知っている。だからこそ語りかける。「僕の味だったこの感動を共有できる仲間が居ることを願うばかりです。それは、人それぞれの自分が主人公の物語の始まりです。参加または賛同してくれる方ひとりひとりが主人公の物語ということです」

構想を完成させたら、協力し合える仲間とともに実行に移すという。形になってきた時、彼の奮闘ぶりを本誌で再び紹介したい。

者というのは、一般企業の経営者以上に社会性を帯びた自分としてあらうとする。であればこそ大きなこともできる。それを実現するには、異質な人がいるほどに良いんですよ。友達の数だと思いますね。

紫芝 知り合いの数ですよ。

高木 僕は老人には知り合いが多い（笑）。

昆 それは最高の力です（笑）。

農村に広がる可能性

昆 最後に、座談会を通して感じたことを聞かせてください。

清水 一言で農村といっても、地域によって人や文化は違うわけじゃないですか。農村経営者が自分たちの地域のことを理解して、それぞれの特色や良いところ

を、日本中に発信できる存在になれば、

農村が再び光り出さんじゃないかなと思います。



創刊20周年記念
特集

座談会

水田農業イノベーション

概して世論は日本農業の危機をあおるが、水田農業の若い経営者たちはむしろ新たな可能性を見出している。農業就業人口が近い将来に急激に減ることが予想される中、彼らはどんな未来を描いているのか。本誌編集長の昆吉則が次世代を担う4人の胸のうちに迫った。

農業経営者を求める時代に

昆吉則（本誌編集長） 僕は農業に関わって40年以上になるけど、農業関係者の言葉は全く変わらない。高齢化、後継者不足、農地集積が困難、米価が安い。そして、危機だ危機だ、と。40年以上も危機だと言われながらこんなにく世界って他にあるかな。

例えば高齢化しているなんて、むしろそれはチャンスなんじゃないか。早くから高齢化が叫ばれてきた南九州など、もともと大規模化が進んだ地域になっている。高齢化して離農が進めばこそ、農地が自然と集積される。この雑誌を創刊した当時はまだ食管法があった時代で、コメだけでなく、食管法の制度やそれを背景とした農業界の論理と闘うような人たちが最初の読者だった。君たちのお父さんやお祖父さんの世代。お父さんたちは苦労されてきただろうけど、君たちの世代はあの時代と比べるとずっと自由な時代になっていると思うのだが、どうでしょう。これからさらに水田農業の可能性は

大きく広がってくる。コメだけにとられず、農業経営でどんなイノベーションを考えているのかを教えてください。自己紹介を含め、少しずつ聞かせてください。

橋本英介 私は千葉県の柏市でライスセンター業をやっています。これを親父が始めたのは25年前。20haからスタートし、今では90haになりました。親父も25年前には、まさかこんなに大きくなるとは踏んでなかった。農家の年齢層からすれば、自分たちの面積がどこかの時期にドカッと増えるのは間違いない。恐らく今後5年から10年で150haから200haになる。

なので国の事業を利用して、20aの田んぼに1000ha分のコメの処理能力があるライスセンターを造りました。山本製作所の「スタアデポ」を初めて1基入れたんです。今後は受託面積が増えても施設はいじらず、「スタアデポ」を外付けする。これで、どれだけの面積にも対応できます。親父の時代は苦しい思いをしたが、僕らの世代になり本当のチャンスはこれからだと思う。期待と

ともに使命感も感じていて、農業はこれから楽しくなるなど。

昆 いま、自らの立場をライスセンター業とおっしゃったでしょう。兼業化する農村の中で作業請負をして経営を伸ばしてきた人はたくさんいるのだけど、自らの事業をライスセンター業という呼ぶこと自体新しいね。それがやがては大規模な農業経営者へと展開していくのだろうけど。黒野さんの経営もライスセンター業のような性格がありますよね。**黒野貴義** そうですね。うちは経営面積70haでコメと転作作物を作るのと合わせ、ライスセンター業もやってます。兼業農家さんが農協のカントリーに持っていくとコメが混ざってしまったとか、自分のコメを自分



橋本さんが設置した「スタアデポ」

で販売したいだとか、そういう人たちが利用してくれる。うちの乾燥調製施設はいずれも大きくはなくて、18石から50石が15基。大小の乾燥機の基数を多くして、個別乾燥のお客さんに対応していますね。

橋本さんと同じような話ですが、お客さんの依頼がライスセンターに入りきれないほどになり、断らざるをえなくなった。何とかならないかなと思っている時、農協がカントリーの稼働率が低いことを気にしている事を知り、相談を持ちかけたんです。うちのコメとよそのコメを混ぜないという条件で、うちのコメを農協のカントリーに持って行くという協同事業を。うちも15基が精一杯だったところ、農協とたまたまうまく関係構築した。自己資金で低温倉庫や色彩選別機を入れると何千万円になりますからね。

昆 農協がカントリーの運営を助けてくれ、というのはいくあるんですよ。それも時代の変化なのかなと思います。黒野さんにすれば自分の投資を減らせるわけで。農協が動かないことがチャンスになっている。飯田さんのところはどうか？

飯田勝市 私は皆さんと比べれば小さな面積でして、コメが15ha、大麦が15ha、大豆が3ha。これを父親と二人だけでやってます。ライスセン

ター業ですが、うちは農協の力が強い。郡に一基大きいライスセンターを持って、町にもそれぞれ持っている。コメの集荷力があるので、個人のライスセンター業は成り立たないですね。ただ、農協が10俵ほど入る鉄コンテナを持ってるので、農家さんのコメを乾燥して、そこに運ぶ仕事をしています。

昆 自前の乾燥調製施設はないの？
飯田 30石を3基持っています。今年は50石ぐらいのを1基入れたい。自分で刈った分は、自分で乾燥したいですから。周りの農家さんは大部分は農協に出荷するけど、自家用や縁故米はうちに持つてくるようになってきた。これが将来的には増えるのではないかと思いますね。

昆 安藤さんのところは、どんな経営をされているんですか？

安藤誠二 昔からうちを応援してくれていた小さな農家5戸と一緒にですね、合計30haほどの面積で生産組合を運営しています。それから本体の稲作とは別に個人でハウスを建てて、400坪の水耕栽培で野菜を作る事業をスタートしたところなんです。いずれ集落の水田200ha分を任せられることを想定すれば、冬の仕事も用意して、プロのオペレーターを常時雇用しておきたいからです。



安藤さんがスプラウトを栽培するハウス。今年初めて種をまく。

他産業の成長あつての農業発展

昆 黒野さんはコメだけでなく、桃でも集客しているんだよね。

黒野 父が代表を務めるはつぴー農産はコメより野菜や桃を先に始めたんです。祖父母と親父が野菜やスイカを作っていたんですが、最初は良い品質に仕上がらなくて、市場では安く買い叩かれていた。だから引き売りをするしかなくて、トラックの荷台に野菜やスイカも積んで、引き売りをしていたんです。桃は倉庫で選別しながら直売をしていたので、お客さんも桃を買いに普段からうちに入出入りしていた。僕自身はそれを



橋本 英介 (39歳)

野球少年として育ち、野球部推薦で東京農業大学に進学する。大学卒業後、実業団野球選手として兵庫県尼崎市の株式会社田村コピー入社。1999年、野球を離れ、イトーヨーカ堂金町店にパート勤務。この間に物流の裏側を学び、2002年に28歳で就農。現在、9年目。同年から道の駅しょうなん農産物直売所・株式会社ロータス取締役。経営面積は90ha。

い。農家の稼ぎとしてはおいしいと思うけど、事業として考えた場合には今の形態になるんだと感じましたよ。

橋本 そうですよ。

昆 黒野さんのところはトヨタ

見ながら育ったから、お客さんを問近に感じるんです。

昆 そういえば、橋本さんのおじいさんも行商やってたんだよね。

橋本 そうなんです。おじいちゃんたちは東京に行商してましたね。当時、おじいちゃんと親父は2人で作った野菜やコメを売って、月に100万円は稼いでいた。僕もそれを見て育ったので、お客さんはすごく身近に感じます。ライスセンターの経営でも、農地を農家さんから借りて経営しているわけで、農家さんがお客さんという感覚がありますね。

昆 今から20、30年前の月100万円だから、すごいよね。その行商を止めて、お父さんは今の経営を始めた。先見の明があるなと思います。というのは行商をやっても、トラック一台分の商売にしかならな

自動車のお膝元。橋本さんのところも東京に通勤している人がいるような場所ですよ。消費地が近い。それにどちらでも地代が安いんですよ。僕は思うんですがね、農業以外の産業が成長したところほど、農業経営の可能性が出てくる。むしろ農業地帯の方がね、成長するのに足かせがある。地代がとにかく高いのは、僕が知っているところでは宮城の角田とか青森の弘前とかね。10a当たり3万円はしますから。基盤整備にお金がかかりすぎている。そして他産業が成長しない限り、農業も成長できない。他産業と競争するのではなく、一体的に考えてもらいたいよね。

イノベーションは 直播ではなく無代かき

昆 一方でですね、技術的には農業

地帯が先取りしている。たとえば乾田直播にしても、東北のメンバーが先取りしてやってきた。盛川周祐さん(岩手県花巻市)を中心としたメンバーが、技術的に自分たちのリスクで技

術を確立してきた。安藤さんも盛川さんたちの取り組みを見てきたですよ。どう感じてる?

安藤 盛川さんと知り合ったのは10年前ですかね。それまで家は近かったけど、あまり知らなかった。周りから聞く話では、変わり者だし、浮いているし。でも、スガノ農機主催の「土を考える会」では博士みたいなことを言うから、やっぱりすごいのかなと。盛川さんは30aの区画を1haにしたりとか、自己責任において水田農業の可能性を広げてくれた人ですよ。そのことは自分も経営の中にどんどん取り入れないといけない。まずやるべきなのは農地の集積化と感じてます。

昆 直播はどう?

安藤 乾田直播も湛水直播も何回かやりました。それで平均収量かそれ



飯田 勝市 (38歳)

弘前大学農学部を卒業後、青森県深浦町の黄金崎農場で6年間研修。2003年、実家で就農。冬は酒蔵で精米のアルバイト。「コシヒカリ」を15ha、大麦を15ha、大豆を3haで作る。ほぼ全量を農協出荷。労働力は父61歳と本人。

に近いところまでいった。でも周囲には、代かきして田植えをするのが本来のコメづくり、という考え方が根強くて……。「コメの捨てづくりをしていてどうするんだ」みたいな誤解が地域にある、なかなか直播を増やせないんですよ。

昆 直播をすることがイノベーションではなく、無代かきにするのがイノベーションなんですよ。代かきという呪縛があるけど、なぜ代かきしないといけないんだ、というのを問うべきだよ。宮城の高橋伸君が無代かきにしたら、近くのおじさんが「水を入れておいたよ」と言うんだって。無知というか親切というかね、当人はチャレンジしていることなのに。

飯田 そうなの、ありますよね。うちも無代かきを最初にやった時、



安藤 誠二 (29歳)

2002年に高校を卒業後、建築関連会社へ就職。04年実家で就農。05年に無人ヘリコプターによる請負散布を行う（農）花フロシキ理事就任。07年、岩手県花巻市の盛川周祐さんと花巻Myブランド研究会を設立。農地の持続的保全と消費者ニーズを捉えるコメの付加価値化を検討しながら共同出荷をする。10年、スプラウトの生産と販売を手がける㈱耕野を設立。

アダンブは業者
に借りている。
それでユニボで
たぐって、それ
を隣の田んぼ
に移して、耕起
作業をやってる
けど、余りに時
間がかかって大
変。レベラーが
あれば、それが

くぶしまでしか足が埋まらなくて
良いと思った。それを近くの高齢農
家が「こんな浅くちゃだめだよ」と
注意してくれる。もちろん言い返し
ましたよ。「あんたが作っているより
よっぽど根は深く張るし、稲は倒れ
ないし、刈る時にはコンバインは埋
まらないし。これで良いんだよ」と。
でも駄目だった。そんな様子だから、
うちの他に無代かきをする人は出て
こないですね。

昆 新しい技術というのは当人は納
得しても、土地を借りている人たち
から「うちの田んぼをどうするんだ」
ということがあるよね。水田にプラ
ウを入れる。レベラーなんか、高い
機械だよ。でも皆さん結構使うよ
うになった。プラソイラにしても作
業跡が綺麗じゃないからと抵抗され
た時代もあったけど。みなさんが子

どもの頃と比べれば、どんどん変わ
っているよね。

黒野 愛知県では愛知県農試が開発
した不耕起V溝直播が確立されてい
て、県内に広がっていますよ。周り
の農家さんも昔から見ているので、
ある意味見慣れているのかなという
感じがします。ただ、無代かきは見
ないですね。

昆 愛知は県が普及したことがあつ
て、直播の割合は高いですね。

黒野 ただ、豊田市内でのレベラー
の普及はまだまだでして。合筆は積
極的にはやっていない感じがする。
うちはやっているけど。

昆 橋本さんは？

橋本 レベラーはとにかく欲しいで
すね。ただ今はライスセンターの方
にお金をかけているので、導入する
のは難しくて。合筆に使うユニボは

買って、キャリ

一発でできる。合筆しやすいんだろ
うなと思う。だからすぐにでも欲し
い。

将来を見据えた技術

昆 やれる人はやるんですよ。あな
た方のお父さんにしても、農業の平
均を見るのではなく、当たり前のこ
とをやってきたんです。それはやる
人にしかできないんですよ。これ
から、農地はドーンと集まってきた
すよ。すでに千葉や愛知の農家は体
験しているんだよね。花巻だって栃
木だって、近い将来きつとそうなる。
それこそ圧倒的に。その時まで、自
分たちがどんな技術を獲得している
かということが重要になってくる。

飯田 うちも規模を拡大できるよう
な体制を固めたところです。プラウ、
バーチカルハロー、レベラー、さら
に昨年はジョン



黒野 貴義 (33歳)

98年、東京農業大学短期大学部生物生産技
術学科に入学。00年、東京農業大学国際食
料情報学部食料環境経済学科に編入学。大学
卒業後の02年、石川県の㈱ぶった農産で研
修。03年に実家の有はっぴー農産の取締役
として就農。就農当時は27haだった経営面
積は66haまで増加。

のところ土地は動かない。だけど、
レベラーを見た人たちから圃場を均
平にする仕事が増え、6 haを頼まれ
るようになりました。

昆 疎植もやっているんだっけ？

飯田 そうですね、育苗箱の使用枚
数を10 a当たり14箱から11箱に減ら
しました。播種量は1箱100 g。
種も苗も減らしたから「コシヒカリ」
の収量は8俵ぐらいですが、手間が
減ったので良いかなと。それから麦
畑には緑肥をまいている。夏の暑さ
を利用して草を生やす。いつもは草
が大変なので、むしろ生やしてしま
えと。緑肥で占有させてしまえば、
管理は楽になる。「おかしいことを
やっている奴だな」と見ている周り
も、段々とこっちに引く張れてきた
ようで、田んぼは疎植で薄くなって
いる。周囲は年寄りが多くて土日で

もせがれが手伝ってくれないので、省力の技術が受け入れられているのかもしれない。

昆 若い人はいないんですか？

飯田 うちの地域で40歳以下は10人もいないですね。主な担い手は肥料屋さんが60ha、それから別の営農集団が60ha、次に大きいのがうちです。受託面積は将来的にもっと増えるでしょうね。

マーケットに応じた生産と販売

昆 そういう農業者を農協がきちんとみているのかということで、不満はありませんか？

飯田 あることはありますね。大きくても小さくても農家は農家で、一人の意見は一人の意見に過ぎない。例えば肥料の価格についても交渉の余地がない。別に農協から買わなくても良いんですが、付き合いで買わないと面倒なので。

だから農協が2t車で肥料を1000袋だとか2000袋だとかを運んで来ても、「手で降ろしてね」と言います。「フォークを貸してくれ」とくるんだが、「値引きしないんだから貸さない」と突っぱねる（笑）。農協の組合長に相談したら、「検討はします」と返事されただけ。大口値引きは一応あるけど、1%しか効かないですから。業者さんに頼んだ

ら、値引き率ももっと良いですよ。

昆 岩手は政治も農協も強い印象ですが、今も変わりませんか？

安藤 農協もちよつと変わったかなと感じます。たとえばコメの販売について全農ではなく商社にも手をかけてる。ただ、農協は集荷に一生懸命だけれども、なかなか集まらない。

昆 農協は集荷力だけでなく品質も悪いでしょ。うちに来る卸の関係者によれば、農協のコメはどうにもならんと。品質がばらばらで。すでに農家段階でばらばらなんだよね。

橋本 確かに卸が農家に直接買いに来る時代になっていきますよね。うちも経営規模もロットも大きくなつて、直接取引できるようになった。これを生かさないと手はない。今後は精米業を大きくするよりも、コメの生産に特化して、卸と連携しながら彼らのニーズに答えられるようになる方が、経営的にプラスになるのではないかと。完全に精米業をなくすわけではないが、その割合を見極めたい。

昆 ところで皆さん、どんな品種を作ってるの？

黒野 うちはお客さんが品種を指定するのではなく、「無農薬が欲しい」「安いのが欲しい」という感じです。だから、お客さんとの契約から逆算して、作るコメの品種も面積も割り

当てる。技術もそうで、生協向けにはガイドラインに沿って農薬を減らす。技術にしても品種にしても、あくまでお客さんの要望に応じるためのものですよね。

昆 飯田さんのところは？

飯田 うちが「コシヒカリ」一本です。理由は単純で、掃除をしたくないから。で、お客さんの連休中に植えてから、その後に自分のをせっせと植えていく。だから種まきは3、4回に分けています。将来的には面積増えれば間に合わないの、品種を増やそうと思うし、直播も必要だなと感じます。

昆 北海道のむかわ町に内海ファームの長門さんという人は、いま自脱型と汎用型のコンバインを持ってるんだけど、自脱の更新の時期に汎用に変更しようかと考えているそうです。府県の人たちは大豆や麦のために汎用を持っても水稲には使わない。自脱型もそうだけど汎用型も価格が安く耐久性の高いタイプが出てきている。

品種や品目も検討しながらさ、投資した機械をどれだけ早い段階で使い切れるかということは重要なテーマだよ。汎用型コンバインはスピードの遅さはマイナスだけど、麦や大豆を刈れるなら経営的にはむしろ良いのではないかと。これまでの世代



飯田さんの乾もみと地代用玄米。乾もみや選別なしの玄米をコンテナで農協に出荷できるため、経費や手間が省ける



飯田さんが雑草を生やさないために使っているマメ科緑肥のセズバニア

の人たちは馬力の大きさで競ってたけど、麦や大豆を含めて機械を選択するセンスを若い人には持つてもらいたい。

安藤 確かに、汎用性の高い機械を持つことは経営的に強みになりますよね。

地主の向かいになるお客様

昆虫 ところで僕は昔から「お天道様とお客様」と言っているのだけだ。

お客様のための自分であるということとをきちんと認識してもらいたい。

飯田 そのことで最近気づいたんですが、地主さんの向こう側にもお客さんがいるんだな、と。地主さんは今まで田んぼをやってて、その家族なり親戚なりに縁故米を配ってた。それがコメを作れなくなつて、僕のところにも1 haや2 haを持つてくる。2 haあれば20俵になる。その中から地代としてコメを配って評判が良いと、親戚や知り合いにも売ってくれるようになるんだよね。

黒野 うちのお客さんもそんな感じですね。毎月第4土曜日に開く「特売日」では、ライスセンターの前に店を広げて、いつもよりちよつと安くコメを売る。そうすると30 kgの玄米を売っているのはうちしかないか

ら、地主さんや周りの人が来てくれる。

皆さん玄米を買ったら、コイン精米機に行くんですね。というの、かつては玄米を自分のところで保管してて、コイン精米機で精米して食べるという習慣を持っていた。それが年取ったから米作りを止めると、保有米や縁古米が手に入らなくなつてしまったのだけれど、その習慣は残っていて、スーパー行っても30 kgの玄米はないから、うちに来てくれる。それに玄米を精米した方が、白米を買うよりも安い。お年寄りには、食べ盛りの子がいる息子夫婦や娘夫婦にそのことを勧めてくれる。だからお客さんが広がるんです。

目指すべきは農村経営者

昆虫 なるほど、面白い。地主さんの向こうにお客さんがいるというのは新しい切り口だね。最後にみなさんの将来展望を聞かせてください。

黒野 私は4月号の『農業経営者』に登場していた長野県の紫芝さんが理想像ですね。うちは遠くないうちに規模の拡大は進むだろうけど、そうなるって売り先の確保が大変になる。その時に新たな販路開拓も大切ですが、地域の人たちにもコメを買ってもらえるような存在になりたい。長野のように地域の中で必要な

存在となることで、逆にはッピー農産を守ってもらえるような。

それに向けた取り組みとして、地主さん相手に謝恩会をやっているところ。地主さんへの感謝とともに、うちがどんな考えを持って経営をしているのかを伝える。地主さんから「あそこ頑張っているな」という評価を頂けるようにしたい。地域の担い手と住民が相互に支え合うことが大切だと思います。

そのために例えば「農地発展推進会員証」を用意している。これを配るのは地主さんのほか、特売日のポイントカードでポイントを貯めてくれたうちのファンの方々。特典ですが、コメはいつでも特売日の値段で、桃は10%引きでお買い求め頂ける。

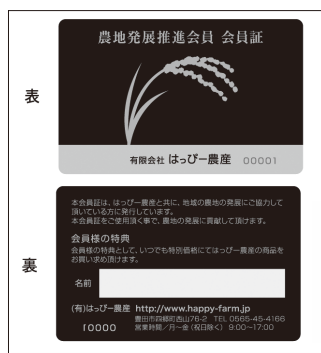
橋本 僕もそうですね。地域との交流として、昨春秋に外部団体の主催で収穫体験を僕の圃場でやりました。そんな行事を今後は増やしていこうかな、と。もちろん生産が第一ですが、農業にエンターテインメント性を少しずつ取り入れて、農外の人々にもうちの経営を理解してもらいたい。今年は初めて田植えの体験会を開きます。

飯田 同感ですね。昨年、保育園に通っている子どもに、コンバインで稲刈りをさせたんです。そしたら先生も喜んで、子供たちも喜んだ。手

植えや稲刈りはあるが、いまの農家はそんなことはなかなかしないですよ。もつとリアルな農業を見せて、子供たちがわくわくするようなことをしたい。子供たちが農業に興味を持つてくれれば、先が続くと思うんですよ。今度は町にいる若い人たちを集めて、赤と紫とか変わった色のジャガイモを作らせて、みんな食べようかと計画しています。

安藤 僕も右に同じですね。これから先の見えない時代の中で裸一貫でどこまでできるか。それには地域の社会や経済に根差した経営体を作ることを目指すべきだと考えています。経営を發展させるにも、村社会なので色々なしがらみ、やつかみがありますが、自分の信念は間違っていない。周りにどう言われようと、思いを貫くつもりです。

昆虫 やったことに無駄なんかないですよ。それを無駄にするかしないかが大切で、無駄にしたら次の世代が良くならない。君たちに問われているのは、失敗も成功も含め、どう未来をつくるのかです。一番大事なのは、お天道様とお客さま。残念なことに、これまでの農業はお天道様だけを考えていた。お客さまがいることも考えないといけない。それが分かった人が今後は残れるんだと思う。皆さんにはぜひ頑張ってもらいたい。



黒野さんが配っている「農地発展推進会員証」