



新・農業経営者ルポ / 第119回

**有機農業の推進を目指す
農業経営者と全国から
そこに集う人々**

全国の農業者が集うマルタ（東京・神田）は、株式会社であるものの、農協の看板を掲げるJAグループよりもよほど農協らしい組織である。株主はすべて農業者。互いが技術を研鑽する場を設けながら、有機農業を目指している。これは親子2代にわたる農業経営者の物語である。

文・撮影／窪田新之助、写真提供／(株)マルタ

有機農業を目指す農業者集団

今回の主人公である鶴田志郎

(72)は、熊本県芦北町の南鶴田有機農園で妻のほとり(63)や20人の従業員とともに、15種類のキャンキツを作っている。ただ、彼はその園主としての知名度はとも低い。農園の経営は社長である妻に任せ、熊本での農業関係のイベントにもほとんど顔を出さなかったからだ。ほとりは「熊本では主人は亡くなったと思われているの」と、冗談めかして笑う。

代わりに志郎は30歳を超えてからマルタの活動に情熱を注いできた。代表取締役を務めるその組織は、一言でいってしまうと有機農業を目指す人たちの集まりである。そのため勉強会を定期的に開催している。たとえば、今年初めの「冬季全国生産者大会」では、規模別の経営管理のあり方に関する講演に加え、栽培技術とマーケティングをテーマにした分科会で事例発表があった。こうした勉強会は、各ブロックでも農業者たちが自主的に開く。また、優

良な農業経営を視察するツアーも国内で年に1回、海外で2年に1回実施している。

特筆すべきは、これらの学習会には誰でも参加できること。マルタと取引があるかどうか、農業者であるかどうかは関係ない。そういう意味では自由で開かれた組織である。ただ、自由であるからこそ、自分自身に学ぶ姿勢がなければ何も身に付かない。どんな人が参加しているのかを鶴田に尋ねてみると、「変わり者が多いですね」と苦笑いする。

「あるときに気づいたんですが、マルタには専業で、大規模で、高学歴の生産者が多い。だいたい地元では浮いていて、農協や県の普及員があれこれ言ったって聞かないような人ばかり。だから、マルタでは指導はしないんです。従業員には『指導せずに指導するように』と言いつけています。あくまでも気づきのヒントを与えるだけで、自分で学ぶことが大切ですから」

学習会の開催は、参加者から最低限の費用は徴収するものの、会場の

運営費や講師料などはマルタが負担している。ではどこから事業収入を得ているかといえば、販売にかかる毎年の手数料。それは売上の5〜10%になる。東京・神田のビルのワンフロアーに事業本部を構え、39人の従業員を雇用する。ここで量販店や生協など120ほどの取引先からコメや野菜、果物などを受注し、全国1500に及ぶ会員の農業者や農業生産法人に発注する。農産物の流通については、各地の農業者が直接取引先に発送することもあれば、マルタが事業提携する物流センターで一括集荷して、パック加工して配送することもある。また、グループリーダーや農業生産法人代表などからの2億円の出資金もある。

マルタを通して販売する条件といえば2つだけ。土づくりに熱心であるということと、マルタ方式の生産履歴を提出できることである。有機栽培を実践していなくても構わない。マルタを通して収穫物のすべてを売る必要もない。

マルタの販売ルートを利用する人たちは北海道から沖縄まで散らばっている。その名簿には複数のJAの生産部会も名を連ねている。3億円以上の団体は11を数え、その中にはJAの部会が3つある。一般的な農協が属地的な性格を持つのに対し、



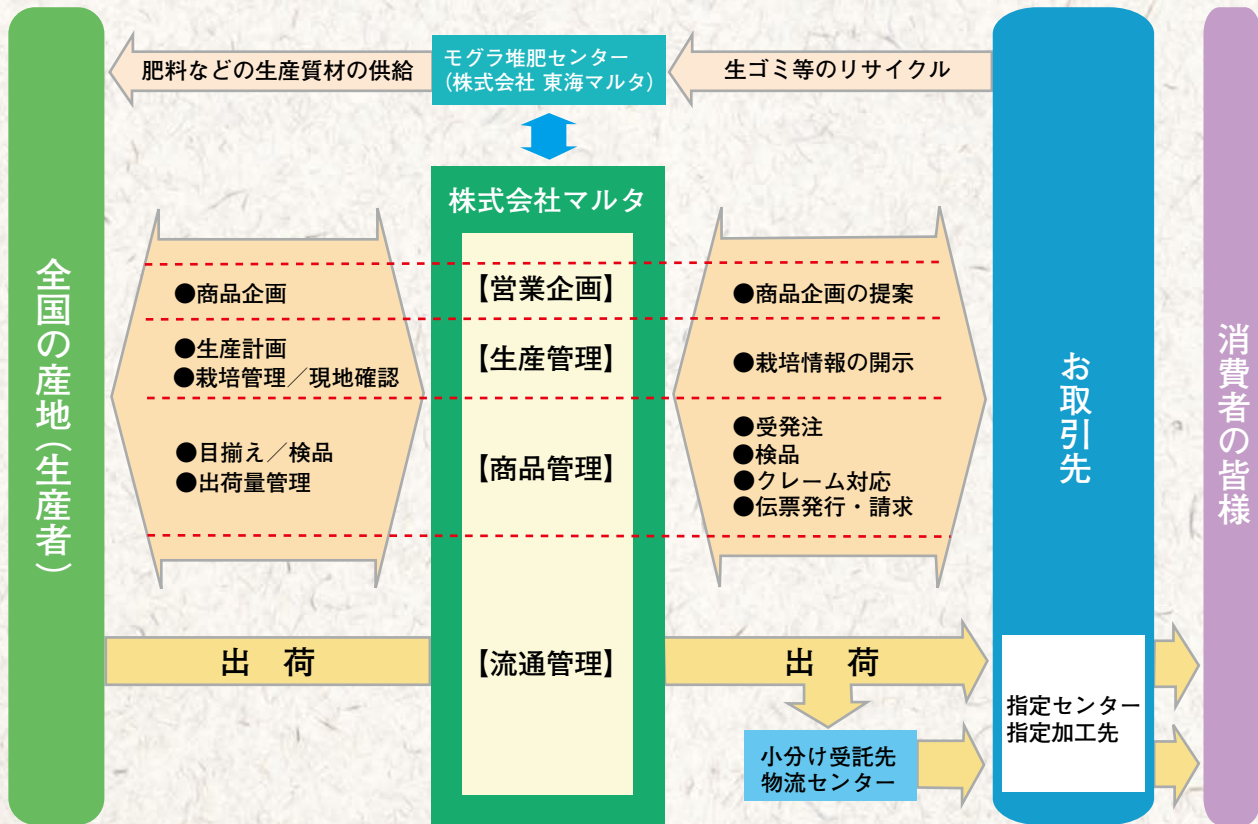
(株)マルタ 代表取締役会長 鶴田志郎

熊本県熊本市

つるた・しろう 1941年、熊本県田浦町生まれ。千葉大学園芸学部を卒業後、農業を始める。75年、マルタ有機農業生産組合（現・(株)マルタ）を設立。NPO日本有機農業生産団体中央会理事長、日本フードシステム学会理事、公益財団法人日本園芸生産研究所評議員などを歴任。

有機農業の推進を目指す農業経営者と全国からそこに集う人々

マルタの組織図



マルタは属人的な組織。思いを同じにする人たちが成り立っている。志郎はどうしてこれを組織したのか。それに触れるには、父・源志のことから始めなければならない。

田浦に訪れた甘夏バブル

40年前、マルタは現在の地名でいえば熊本県南西部に位置する芦北町田浦で生まれた。ここは全国のカンキツ産地の中でも、とりわけ山がちな土地である。志郎の車で巡ってみると、とても立ってられないような傾斜地にまで甘夏が植えてあるから驚いてしまう。かつてこんな場所

にまで人々をツルハシとスコップでもって開墾させた熱源は、1949年に志郎の父・源志たちが導入した甘夏ミカンである。
当時、この中山間地の暮らしはとにかく貧しかった。専業農家であっても経営面積は20^a。次男・三男は年奉公に、残った家族も農閑期には出稼ぎをして家に仕送りしていた。戦後シベリアから復員した源志は貧しい集落を眺め、この地の暮らしを豊かにしたい気持ちで募らせていった。そんな中、目を付けたのが甘夏だった。前後の経緯は長くなるので省くが、熊本県が温州ミカンの産地化に乗り出していた最中、源志は私財を投じて甘夏の普及に取りか

かり、田浦を日本一の甘夏産地に変えていく。

そのころに田浦が変貌していく様子について、ほとりは今年の2月から3月にかけて40回にわたって『熊本日日新聞』に連載した「仕事場はミカン山」でこう書いている。

「小学校6年の時、担任の先生が隣の男子生徒に『甘夏ミカンがようやくなるようになったから、お父さんが高校に行かせてくれるかもしれない。投げやりにならず、しっかり勉強しておきなさい』と言われるのを聞いて、私は初めて甘夏ミカンの力を感じたのです」

この言葉どおり、60年代に入ると甘夏バブルが訪れる。全国で温州ミカン全盛の時代、それとは一味違う甘夏には新奇性があるうえ、中晩柑類の代表だった夏ミカンよりも酸が少なく甘味が強いことが人気を呼んだ。当時の農家の暮らしぶりについて志郎は振り返る。

「とにかく潤った。甘夏の樹1本で1万円を売り上げていましたから。甘夏バブルが始まって10年間ぐらいの間は市町村別の農業所得ランキングでトップ10に顔を出すほどでした」

10^aの売上を見ると、甘夏の植栽本数を少なく見積もって100本とすれば、1本1万円で100万円

になる。60年当時の大卒の初任給は1万6115円なので、いかに田浦の農家が裕福になったかが容易に想像できるだろう。勢いに乗って人々は山の上へ上へと開墾していった。年々生産量は増えても、約30年間、甘夏の相場はほとんど変わらなかったという。ただ、田浦に富をもたらしただの本人は、そこに安住することとはなかった。あるできごとをきっかけに、源志は志郎とともに次の夢に身を投じていく。

有機農業への目覚め

「今年は何だか天候で全国の梨はまるでダイコンのようだ。ただ、こんなときでも例年どおりにうまい梨を出してくる鳥取の産地があるんだね」

田浦が甘夏バブルに沸く最中、東京・神田にあった青果市場で源志は仲買人からこんな話を聞いた。たまたま、田浦のミカンの味も落ちてきたと感じていたころだった。仲買人の言葉が気になった生来の行動力の持ち主は、その産地名を確認すると、そのまま夜行列車で鳥取県東伯町（現・琴浦町）に向かった。翌日、同地の農家になぜうまい梨ができるのかを尋ねてみると、園地にはボカシ堆肥だけを入れていたというのだ。ボカシ堆肥を入れるとなぜう

まい梨ができるのか。不思議に思った源志は、縁あって知り合った京都大学農学部的小林達治講師から答えを得る。それは「微生物が味をつくる」ということ。志郎が解説する。

「土の中には目に見えない微生物が億単位でいて、平均2時間程度で1世代を繰り返すんですね。その間、食べては分泌物を出し、死んだら菌体となります。その菌体の中に味を良くするアミノ酸や核酸が残り、植物はそれを吸収していく。だから、ボカシ肥料や発酵肥料で栽培すればうまくなるんです。最初はそんなことがあるはずないと思っていました。でも熱心に話を聞く中で、これは間違いなさそうだと思うようになっていったんです」

有機農業にすれば、今まで以上にうまい甘夏が作れるに違いない――。そう直感した源志と志郎は有機農業を始めることを決意する。

こうした進取性は先祖代々であるようだ。農家として江戸時代から続く鶴田家は、1900年には米国から導入されたばかりのレモンとネーブル、グレープフルーツの栽培を始めている。戦前には日向夏を東京・銀座の千疋屋に卸すほか、北九州市の卸問屋を通じてレモンとネーブルを上海や香港に輸出することもしている。



1 田浦で造成した鶴田有機農園の園地。



2



3 長崎県の農研機構から導入したカンキツの新品種。新たな起爆剤となるか、期待している。

有機農業の推進を目指す農業経営者と全国からそこに集う人々



6

4 鶴田有機農園での収穫作業。

5 マルタのオリジナル「モグラ堆肥」

6 苗木の定植。



4



5

そうした血を志郎も引いているの
だろう。彼も父とともに有機農業の
研究に取りかかる。妻のほとりに
こう諭した。

「学校も社会も教えてくれない。そ
れを気づいた者がやらなければいけ
ない」

当時は化学農薬と化学肥料を多投
する時代。それに甘夏は放っておい
ても金が成る樹だった。それなのに
世間の常識に異議を唱える二人を、
家計を支える妻は反対するのでな
く、素直に受け入れた。

有機農業の仲間づくりにあたって
は細心の注意を払った。田浦で誘っ
たのは親類だけ。他には声をかけな
かった。混乱して迷惑をかけたくな
かったからだ。75年、(有)マルタ有
機農業生産組合を設立。組合長には
志郎が就いた。他団体の役員だった
源志も2年後にそこを辞して合流す
る。

会社として一定の販売実績をつく
る必要から、志郎は農家への支払い
単価で手数料を削り、競合する農協
や他の出荷組合よりも高くした。た
だ、市場への卸値よりも農家に支
払っている代金のほうが高くなるこ
とはたびたびあった。その分だけ赤
字が膨らんだ。

「創業して3年目から5年目くらい
まではいつ倒産してもおかしくない

状況でした。田浦にあるうちの園
地を抵当に入れて、銀行からは金を
借りられるだけ借りていました。そ
れでも運転資金が窮屈になって、生
産者からもいろいろと助けてもらい
ましたよ」

栽培についても惨憺たる結果が続
いた。品質、収量ともに以前の栽培
法より落ち込んだ。そのうちに枯れ
る樹も出てきた。村八分のような疎
外感を味わうこともあった。加えて
マルタを創業してから、志郎は家族
と会えない時間が増えていく。勉強
会の開催や販路の拡大で出張が続く
ようになったからだ。76年には東京
に販売事務所を開設し、だんだんと
生活の拠点を熊本から1000キロ
以上離れた大都市に移す。精神的に
も肉体的にも辛い状況にあった志郎
の支えとなったのは、揺るぎない使
命感、それから子どもたちの手紙で
ある。既述した新聞の連載で、ほと
りはそのころの様子を次のように書
いている。

「数年前東京の長男宅から引き揚げ
てくる時、夫は大事そうに色あせた
はがきの束を抱えてきました。よく
見ると単身生活の父親に3人の子ど
もたちが毎晩交替で書いた便りの束
でした。忘れかけていた「お父さん、
お疲れさん。お父さんのアパートの
隣の柿の木だけで田舎を思い出しま

せんか。ちゃんと朝は決まったご飯を食べていますか。たまにははがき下さいよ」

帰郷すれば、志郎には鶴田有機農園での仕事が待っていた。たまに家族がそろっても農作業に追われる中で、団らんの時間として思い浮かんだのはミカン山でのキャンプ。園地にテントを張り、春には整枝・剪定、秋には収穫の合間を縫っては、竹を伐って手製の竿を作っては近くの海で釣りをしたりして、夜はテントで寝泊まりして数日を楽しんだ。

ところで、マルタが誕生する前年、作家の有吉佐和子が朝日新聞で『複合汚染』の連載を始めた。マルタの活動は社会と無縁ではなかったようだ。100%神田市場出荷でスタートしたマルタにも3年目から生協産直や20年目ごろからは量販店との取り組みも始まった。今では学校給食や通信販売も手がけ、今年3月期の取扱高は70億円にまで広がっている。

有機農業の復興へ

有機農業に取り組んで40年。志郎もほっとも時代は変わったと感じている。有機農業を推進する法律ができたり、公的な農業試験場がその研究を始めたりしている。マルタができた当時には考えられなかったことだ。

来年、マルタは創業40周年を迎える。次代を担う人たちのため、まずは借金を完済しなければならぬ。もう一つの課題は有機農業の技術の確立である。

「有機農業でも収量や品質は慣行栽培と同等以上にならないければいけない。そういう意味では明かりが見えてきています。収量でいえば慣行の90%から95%は取れるようになりましたから。それから最近の研究で、有機栽培にすることで果物や野菜の機能性も高まるという結果が出ています。私は、これからの社会は健康や福祉がキーワードになると思っています。時代の要請に応えるためにも、40周年を機に有機農業をもっと推進していきたい。そして、5年ぐらいでマルタと鶴田有機農園を黒字にしたら、次の世代に受け渡したいと思っています」

息子2人は学校を卒業後、マルタの社員になっている。ほかにも有望な人材がいる。親から子に渡されたバトンは次の世代にも受け継がれていく。

(文中敬称略)



7 8 マルタは2年に1回、海外の優秀な農業者などを視察するツアーをしている。国内では毎年開催している。

9 冬季大会の様子。

