

土門剛



土門剛 どもん たけし

【プロフィール】
1947年大阪市生まれ。早稲田大学大学院法学研究科中退。農業や農協問題について規制緩和と国際化の視点からの論文を多数執筆している。主な著書に、「農協が倒産する日」（東洋経済新報社）、「穀物メジャー」（共著／家の光協会）、「東京をどうする、日本をどうする」（通産省八幡和男氏と共著／講談社）、「新食糧法で日本のお米はこう変わる」（東洋経済新報社）などがある。大阪府米穀小売商業組合、「明日の米穀店を考える研究会」各委員を歴任。会員制のFAX情報誌も発行している。

ありがたいことに、暗い話題ばかりの農業界にあっても筆者の周りには「元氣印」の生産者や農業関係者がたくさんいる。そんな面々から新年に賀状を頂戴すると、何やら1年分の元氣をもらったような気がするのである。

土とマーケットを見る元氣組 農業政策には関心を持たない

岩手でおいしくて安全なコメ作りの仲間をグループ化した、生産者のKさんとそのグループ。秋田・大潟

大変革が来る。元氣印で生き残るには

村で誰も見向きはしなかったイネの直播きに挑戦して見事に成功させた生産者のYさん。北海道・十勝地方で徹底した土作りから良品生産をするOさん。大分・宇佐市でとてもおいしいミカンを作っているYさん。
一介の肥料商（小売り）から有機配合肥料の生産と販売のビジネスモデルを確立した静岡のKさん。肥料商からの暖簾分けでコメの集荷を始め、わずか6年で6万俵ものコメを集荷する会社に育てた新潟のI社のHさん。農機具販売商でありながら、

わずか2年ほどで地場の野菜や花などを販売して、年商4億円のビジネスを育てた新潟のNさん。これまた農機販売会社から屈指の培土メーカーに大変身した、北関東のGさん。肥料卸から全国規模でレタスの全国リレー出荷体制を築き上げた長野のM社で働くOさん。系統王国の宮崎にあって、消費者にも目を向けながら兄弟3人が地道な肥料販売に勤むTさん。

農協界にも元氣組がいる。岩手で経営再建を見事に果たし、農協界のカルロス・ゴーンと呼ばれるK組合長。ISO9001（品質管理）やISO14001（環境管理）取得で環境循環型農業を実践する熊本・JA熊本うきのA組合長。

この面々に共通するのは、「土」と「マーケット」をじっと見据える真面目な姿勢があり、志もあることだ。やたら補助金に頼ったり、失敗を行政や他人に絶対に転嫁したりはしない。見事に自己責任を貫徹している。この人たちは、農業政策がどうなっていて、どんな農業補助金にありつけるか、あるいは農水省がどこにあるのか、そんなことにはまったく無頓着な面々でもあるのだ。

土門剛の

切抜帳

1 進む稲作の規模拡大 補助金依存には疑問

11月12日付け全国農業新聞「地域の担い手層が高齢化、リタイアした農家の農地を意欲的に集積し、農作業の受託にも積極的になっていくからだ。経営面積が100haを超える「メガファーム」も各地で誕生している」と報じた。

全国農業経営改善支援センターがまとめた認定農業者の経営実態調査でも、規模拡大の実態は顕著だ。稲作を主とする認定農業者が5年間の経営改善計画期間内にどれだけ規模拡大したかをみると、拡大した経営体は56・1%を占め、4分の1近くの22・5%は1・5倍以上拡大。15・30ヘクタール未満の大規模層でも53・5%が拡大している。ところが30ヘクタール以上になると規模拡大が緩やかになる。同調査では38・6%と数字が低くなる。一定規模以上になると圃場が分散して非効率になるからだ。また、一定の規模ごとに新たな設備投資や雇用も必要になるためだ。縮小している経営体も17・5%ある。支援センターによれば、圃芸など施設型農業へのシフトが多いためだ。

この記事を読んでとっさに思い付いたのは、昔に流行した「大きいことはいいことだ」のコマーシャルの頃の文句だ。稲作には土に即した適正規模というものがあるはずだ。すでにメガファームの先行例がいくつもあるが、どこを見渡しても補助金依存で施設が重装備。肝心の土作りはお座なり、従ってコメの品質にクエッション・マークが付き、補助金が先細りになった段階で経営危機に陥る農業法人がいかにも多い。

商系も系統もない競争時代へ ネットワーカー生かすのがカギ

2005年は、いや2005年こそは、農業界に本当の大ガラガラポンがやってくる。それは、テレビ局のコマーシャルの「きっかけは、フジテレビ。」ではないが、まずは農産物価格が下落して、次いで国の財布が空っぽになってしまい、カネの切れ目が縁の切れ目になってしまふときだ。その時、大ガラガラポンが起きる。

コメがいい例ではないだろうか。筆者は、10年も前から1万円基軸の米価がやってくると予告していた。それが、今、目の前にある。

たとえば2004年、東北の米価はどうだったか。岩手県の仮渡金は1俵(60kg) 1万1500円だった。最終精算はこれに500円玉が1枚つく程度だろう。10年前なら、仮渡金に数千円の上積みはあった。仮渡金の額がほぼ米価という時代が続くのだろう。

ガラガラポンが起きる「構造的原因」について分析してみよう。先に紹介した岩手のKさんによれば、同県のコメの損益分岐点は1万2000円ということらしい。米価がこれ以下になれば、売り先のない大規模農家は赤字経営に陥り、兼業農家で

もコメ作りをやめる踏み切り台になるという。

ある東北のコメやムギや大豆の大規模生産法人を見てみよう。2000haも面積があり、大学卒を入れてると自慢し、かつ行政や団体が喜びそうな転作プログラムに参加している某農業法人。数年前から相次ぐ米価の下落や補助金の削減で経営はすでに青息吐息。それでも辛うじてやってこれたのも、補助金というカンフル剤があったからだ。この米価下落に対して、カンフル剤の量(補助金の額)が少なくなれば、経営破綻は秒読みだ。

その兆候はすでに出ている。その生産法人、これまで農地に返していた大豆カスを、「売り始めましたよです」ということである。貧すりや鈍する、というのはこういうことであろう。土作りも満足にできぬこの生産法人の行き着く先は、直接支払という農業版生活保護である。それも雀の涙のほどの……。

最近つくづく思うのは、コメの色分けがなんとなくハッキリしてきたことだ。農協のカントリーのコメは大手スーパーへ、Kさんのグループのようなこだわりのコメは、違いがわかる米屋さんか料理屋へダイレクトに、売り先も持たず捨て作りのような大規模生産法人のコメは、行き

場もなく、仕方なく農協のご厄介になるという図式である。

この変革、予想がつかない。静岡で有機配合肥料を商うKさんは「怖いぐらいの変化です」と言っている。有機配合肥料の売れ行きがとても好調で、注文をちゃんとこなせるかどうかかわらないと心配しているのである。

筆者なりに解説すると、Kさんの言う「怖いぐらいの変化」は、ちょうどオセロ・ゲームで駒がガラッとひっくり返るようなインパクトのある大変化のことを指すらしい。

わずか6年で6万俵ものコメを集荷する会社に育てた新潟のHさんは、何も、もともと土や肥料のことに造詣が深かったわけではない。ネットワーカーを利用したのである。冒頭の元気印の面々の中には列記しなかったが、微生物をコメ作りに上手に利用している和歌山の米卸Kの會長さんのアドバイスを忠実に守ってきた。それだけのことである。

何もかも自分で知る必要はない。よく知っている人をいかに知るか。その人たちとネットワーカーを作ることで、いかに大切なのである。

こうした面々に比べ、元気がないのは化成肥料を扱う老舗の肥料商である。もっと言えば、化成肥料メーカー、肥料商社、卸、小売りという

2 認定農業者制度運用 直接支払い前に改善

いつも不思議に思うのは、市町村が「あなたは認定農業者です」とお墨付きを与えて何の意味があるかということだ。

「減反を守らない」そんな理由で市町村は非認定にしてしまうことがよくある。一方で「減反を守った」認定農業者ほど経営が悪く、返済不能に陥るケースがいかに多い。農林漁業金融公庫の低利融資が受けることが最大の恩典であればなおさらだ。

それはそれとして、その認定農業者制度を農水省が改めると11月19日付け全国農業新聞が報じた。「立てた計画を確実に達成できること」、「数」より「質」の確保に重点を移した運用に改めたい。狙いは、2〜3年後に取り入れる日本型直接支払いで「補助金のばらまき」を防ぐためだ。

現在の経営改善計画の審査手続きでも、計画達成の見込みが確実なことは要件になっている。「認定農業者制度の運用改善のためのガイドライン」(03年6月)では、市町村に対して、認定基準の見直しや認定農業者の計画達成に向けた取り組み状況の点検、支援活動の強化を促した。年齢や経営規模などで画一的な基準をやめ、近隣市町村とかけ離れた基準とならないよう見直しを求めている。その意味で今回の方針は運用の改善を示したものである。達成に向けた農業者の意欲を基本に、改善に向けた具体策とその実現可能性が問題となる。認定農業者の真正面から経営に取り組む姿勢が計画達成の正否を握るといえる。

直接支払いをしている米圃。近隣納税者からの「密告奨励制度」がある。補助金を受ける資格もないのに補助金を受け取ったりしたら、密告されて補助金没収になってしまうらしい。

古色蒼然としたラインが意気消沈と
している。この大変化の前には、エ
リア制や総代理店というのは、もは
や通用しないことに早く気が付くべ
きではなからうか。

有機質資材を扱う静岡のN社も、出
自は古色蒼然としたラインの中だっ
たが、今、懸命にシフトチェンジを
している。マーケットの変化に懸命にキ
ャップアップしようとしている。

そのきっかけは、農協からの積極
アプローチだ。農協のオファーは単
刀直入だ。

「どれだけ効果があるか、それを
明示してくれたら、おたくに注文を
出す」

昔の農協商法とは隔絶の感がある。
最近つくづく思うのは、系統・商
系という二項対立の中で、何となく
元気がないのは商系の方ではないか
ということだ。

ひよつとしたら商系組織というの
が消滅していくのではないか。商系
も系統もない、そんな競争がこれか
ら起きてくるのであろう。

ミクロで商系不振の大きな原因を
分析すると、それは商系のコバンザ
メ商法にあるよう

土門 辛聞

に思えてならな
い。農家に売って
も決済は農協に頼
っている。値段も

農協価格を参考に決めてきた。この
ラクチン商法が、ホームセンターの
出現で機能しなくなった。その構造
的な矛盾に気がついていないところ
に、商系の深刻な病巣があるのだ。

プレーヤー交代の方法考えよ 有力経営者のジャマをするな

2005年は大変革へスタートを
切る大事な年になるだろう。春には
新たな食料・農業・農村基本計画が
まとまる予定である。年末の新聞報
道によれば、「国の支援を集中させ
る「プロ農家（担い手）」の具体的
な定義の議論を2005年度以降に
先送りすることを決めた。

これを受け、政府も基本計画に定
義を明記しない方針を固めた。「小
規模農家の切り捨て」を懸念する農
業団体の反発に譲歩を余儀なくされ
た」ということである。

筆者はもとよりこの種の基本計画
には何の期待もしていない。農業現
場を行政と農協という眼鏡でしか見
てこなかった役人に、改革はとうて
い無理だと思っているからだ。

政治や行政が今なすべきは、我ら
が元氣組の面々が思う存分に力を振
るえるプラットフォーム（土台）を
作ることである。

旧知の農水官僚に、こう言っちゃ
ったことがある。「この農産物価格

ではバタバタと倒れる農家が増えて
くるはず。国はそんな農家をむやみ
に助けないこと。能力がなければ潰
れていくの当たり前のことですぞ。
今必要なのは、農業現場でプレーヤ
ーがチェンジ（交代）することなん
だ。どうやってそれをやるのか、そ
れを考えるのがあんなたちの仕事だ
よ」。その官僚氏答えて曰く、「怖く
てそんなことできないな」。

この考えはその官僚氏だけのもの
ではない。政治家も同じ考えを持つ
ている。

次の一文は、この夏に中国東北部
を視察した我が元氣組の面々の一人
がつづったものである。その官僚氏
にぜひ読んでもらいたいと思ひ、ご
く一部を紹介しておく。

「中国の他の地域に見られる零細
小規模経営の寄せ集めの農場を同一
視してはならない。1農場の規模は
ヨーロッパ、アメリカ並みの大規模
経営であり、農場の運営は国家の威
信をかけ、少数の人間による完全な
るトップダウンによって行われる」
こんな農業が、我らが対峙する相
手なのである。

最後に役人や政治家に次のことを
忠告しておこう。

駄農に、これ以上余計なカネをつ
けるな、精農にはジャマなことをし
てくれるな、この2点に尽きる。

3 種子取り違えで提訴 種苗商習慣変わるか

種子のミスには種子代のみ補償する――
これが種苗業界の商習慣だった。それを根
底からひっくり返すようなニュースが報じ
られた。12月17日付け西日本新聞の「サカ
タのタネ種子取り違え J A糸島、提訴へ
補償交渉で埋まらず」の記事だ。

育てても売り物にならないキャベツ種子
をサカタのタネが販売した問題で、福岡県
のJ A糸島加布里キャベツ部会（十人）は
十六日、損害賠償を求め提訴に踏み切る
ことを決めた。福岡地裁に提訴する予定で、
賠償額などは今後、弁護士と詰める。農水
省によると、誤った種子の流通で農家が種
苗会社を訴えるのは全国で初めて。

同部会の説明では、農家が生育の異変に
気がついたのは今年八月。サカタが袋に表
示した「金春」と違う品種が含まれていた
と認められたのが九月に入ってから。このため、
種子をまき直すのが大幅に遅れ、損失が拡
大した。サカタによる「金春」の種子取り
違えは同県内の他の産地や神奈川県でも起
きた。

部会では約二十五ヘクタールで七百八十
八袋分の種子をまいた。約四カ月間の収入
が得られない見通しで、過去五年間のキャ
ベツの平均価格などから算出し十アール当
たり三十万円、総額で約七千五百万円の補
償を要求。支払い意思があるかどうか、サ
カタの回答期限を十六日としていたが、サ
カタは十アール当たり約九万円を提示し、
溝が埋まらず、訴訟に踏み切る判断をした。

農家側は「種子代だけでなく、最終収穫
物の損失分まで補償してもらわないと、生
活できない」と主張。サカタは「われわれ
のミスであり、訴訟まで、誠心誠意交渉を
続けたい」としている。