

北海道農業の

将来と私の夢

当研究所の事業を推進する中で、現地の実態を的確に把握し、その中から改革方向等を積極的に発信している新進気鋭の農業者と連携することが重要だと考えました。現在、全道各地で八名の方にモニターを委嘱しています。

平成二四年十二月十二日にモニター会議を開催し、現地モニターの方々と営農をめぐる状況、現地にとどまらず世界の農業情勢についてまで率直な意見交換を行いました。以下にその概要を紹介します。

■出席者（敬称略）■

・音更町	津島 朗 (畑作経営)	一般社団法人 北海道地域農業研究所
・北見市端野町	和崎 陽一 (畑作・野菜経営)	専務理事 大坂 雅博
・新篠津村	大塚 裕樹 (野菜・畑作・稲作経営)	常務理事 入江 千晴
・美唄市	貞広 樹良 (稲作・畑作経営)	特別参与 黒澤不二男(司会)
・浜中町	岩松 邦英 (酪農経営)	特別研究員 西野 義隆
・名寄市	中野 康則 (稲作・野菜経営)	

大坂 冬を迎え、初雪が一二〇数年ぶりに遅れていると聞いていたのですが、あつという間に北海道中白く雪の世界になり、特に道北やオホーツク海側がひどいということ、これからの作業等について心配しているところです。皆さんのところも例年になく雪の害があるのではないかと心配しております。十二月も気が付きますと半ばを迎え、月並みではありますが、一年間の過ぎるのが早いものだなと思っております。



【大坂専務理事】

先日読んだ本のなかになぜ年を取ると一年が早くなるのかということが書いてありまして、子供の時は毎日が新しい経験で新鮮だから時間を長く感じるのだけれど、年を取ると経験したことがばかりで、既に知っていることだから早く感じるのだという説がありました。私にも心当たりがあるのですが、本日お集まりの皆さん方はいろいろなこと、に苦労されながら毎回新しいものに挑戦したり、経験したりされているので、

そういう意味では長い一年間を過ごされたのではないかと思います。今日はそういう意味で、この一年間経験されたこととか地元で聞かれたこと、また地元の様子も含めてお話しいただければ、私どもの事業推進の上でも参考になると思いますので、是非、有意義なお話を聞かせていただきたいと思えます。どうぞ宜しく願います。

最後になりますが、いつもお世話になっておりますメンバーの津島さんが名誉ある安孫子賞を受賞されるということで嬉しくお聞きしました。本当におめでとうございます。

黒澤 「北海道農業の将来と私の夢」と題しまして、北海道農業に携わっている皆さん方の思い、我が暮らし、我が経営をどうしたいのかということ、メインテーマに据えてお話を伺いたい。最初に今年を振り返って、どんな年であつたかということ、農業生産の部分でも或いはそれ以外の部分でも強く

印象に残っていることがあつたらお話を下さい。中野さんからお願います。

今年を振り返って

中野 名寄市の僕が入植している中名寄地区というところで、二七〇haの基盤整備をしていて、僕が取得した一〇haの水田が一八枚位あつたのが五枚、一枚約二haになる。そうなるとコンバインで刈るのが楽なんですよね。幅広畦畔も付けたんです。基盤整備でお金はかかってしまふんですけど作業効率がよくなる。作況は今年も去年ほどではないが米は名寄平均で反当り八・五俵採れました。新規就農して稲作は六作目、就農時、反当り二五万円で買ったんですが、この借入金ほぼ完済しました。

私が思うには、新規就農で稲作はメニユーに加えられておらず、道などからはコストを抑えて施設園芸から始め



【中野さん—森田実氏と】

ることを勧められます。経験がなく稲作から始めると大変なんですけど、僕の場合は稲作もやることで経営が安定してきました。

私は稲作とともに、トマトジュースを作っていて、市の加工施設を借りて作っているんですが、五〇〇ℓ瓶で一萬五千本しか作れないんで、バックオーダーが三万本ある状況です。そこでジュースの加工施設を作りたいんですけど、昨今、異物混入だとか放射能

だとかお客さんの厳しい目があり、衛生基準を満たす施設をつくるとなると建屋と中身を含めると五千万円くらいかかるんです。新規就農者がやるとなると、国の補助だとか資金を借りるとかの審査基準が厳しく、やっていることは評価してくれるのですが、金融の面はそつちでどうにかしろと言われる。そこで商売をやっている人と組んでやろうとしたんですけど意思の疎通を欠いて頓挫してしまい、今は仲間の農家とプロジェクトを組んで、再来年に向けて加工施設を作りたいと考えているところです。

黒澤 最初にお話していただいた新規就農と水田経営の話聞いた時、私自身、パツと目を見開かされました。それ以来、「新規就農に稲作も結構なものだ、経営の基盤、下支え機能がある」と認識を改めています。

この間、新規就農者の会議において、由仁の入り婿型の新規参入の人が「稲

作に関してはある意味、技術の標準化、機械化もされており、仲間の支援も得られる環境にある」という話をしており、中野さんの話を裏付ける内容でした。

それとジュースの加工の話は、私もいろいろ相談に乗り、札幌の金融関係の人に話を聞いてもらったりしたんだけど、タイミングつまり機が熟しているかとか、いい製品をつくるということとビジネスで成功することはイコールではないということで、六次産業化を志す人にも、つい先日も言ったんですけども、いい製品をつくるということとビジネスとは別だというお話をしました。中野さんなんか一旦挫折はしたようですが、再度立ち上がるという話を聞き、大変うれしく思っております。それじゃ、岩松さんお願いします。

岩松 酪農部門は個人的に言うと、分岐間隔のズレがあり、なかなか立ち直



【岩松さん－森田実氏と】

れなくて、春先に集中させたかったんですけど、夏、秋にずれ込んでしまったのできつかったです。浜中全体で言うと、百何%という傾向でした。

アメリカの穀物が干ばつで不作というところで、飼料に神経が集中してしまい、牛はいるけど与えるエサがないということ、自給飼料が作れればいいんですが、浜中で採れるかというところ積算温度が圧倒的に低く、デントコーンも毎年身が入らないようなところで、

どうやったら牧草が採れるか、メンバー〇人集め勉強会を開いたんですね。

何が問題か、畑は微量元素が不足しているのでマンガンや鉄を供給すると草が伸びます。土壌分析にお金がかかるんですよ。また、浜中町においては産業といえば、酪農と漁業ですが、漁業の方ではウニ殻の不法投棄の問題がありまして、このウニ殻を土壌改良に有効利用はできないかということもやっております。ウニ殻に糞尿を入れると、半年くらいで融けこみ、カルシウムを散布する構想ですが重金属の問題がありまして、個人でやるにはハードルが高く、役場を巻き込んでいこうとしているところです。

それと月の満ち欠け、あれは結構バカにできないなど、プランターで実験比較してみても、体験的にわかりました。満月に向かって播種すると根の張りが良くなるんですよ。

黒澤 ウニ殻の話は農学的にも興味がありますね。では貞広さんお願いします。

貞広 春の作業を行う時、美唄は岩見沢と変わらないくらいの大雪で、うちは潰れなかつたけど、ハウスの骨だけを残していても被害が出たほどです。その後の作業は順調に進み、夏は暑く去年並みの収量を上げました。暑かつたため、カメムシが出たんですけど何とか対処できました。

また、ここ数年の中では蕎麦は収量があつて、反三俵近く取れましたが補助金が一俵に一万五千元つくようになって品代が四分の一くらいにガクンと落ちて、農家の収入は変わらず、どこかでいい目にあつている人がいるのかなと思いました。

コメの品種はななつぼしが主体で、あとは「おぼろづき」、米粉用の「大地の星」です。今美唄では米粉でまちおこしということで米粉（大地の星）

でいろいろな商品を作りましょうということをやっております。パン、麺、お菓子など、各お店独自で商品化しております。そんな中で今みんなで作っているのはレトルトカレーを米粉でとろみ付けし、美唄は焼き鳥が有名なのでとりモツを入れ、ご当地カレーを作りました。他には化粧品のカリームに米粉を使った商品なども作られています。

私自身の活動では、小学生の体験学習が増えてきて、美唄市の全小学校で稲作体験を行っており、手植えし、七月には観察、草取り、最後に稲刈りをするということで、子供たちはなかなか体験できないことを体験でき喜んでいました。

黒澤 米粉の商品開発はグループとか作ってやっているんですか。

貞広 米粉研究会という商業者が主なんですけど二〇人程のグループでやつ

ています。最近の商品開発だけでは消費が増えないということで、家庭で使ってもらおうよう、毎月一六日を、「いろいろ使える」、「八十八の一六」ということで、米粉の日として、レシピを配ったりして活動していますが、まだどこの家庭でも日常的に調理しているという状況には程遠いです。

黒澤 大地の星を米粉用に行っているのは米粉適性があるということですか？



【 貞広さん】

貞広 そうです。米としたり蛋白が少ない方がいいのですが、パンにする場合、粒子の粗さより蛋白が高い方がふくらみがいいということもあってこの品種を使っています。

黒澤 次、和崎さんお願いします。

和崎 北見では春先の五月に入って、雪が積もり、その前後の作業にすごい差が出てしまいました。秋口にはビートの収穫時期に大雨が降り、最終的には機械が入らないところは地域のみんなで手掘りをしたという年でした。異常気象と言われているのがつくづく感じられた年で、技術で対応できないような、物理的に畑が変わってきたように感じております。二〇年前なら、基盤整備事業でここなら何もしなくてもいいなと思つた土地であっても、暗渠を入れたり、客土をしたりすることが必要になってきたように感じておりますね。天候に対しても、米にとって、



【食育の授業をしている和嶋さん】

北見はいい環境になってきたなど積算温度を見ると思います。

我が家で一番大きな出来事は、息子が突然戻ってきて農業を手伝ってくれているんですけど、想定外の対応をし、この先後継者として考えていいのか判断に迷っています。今どきの子供に対して、仕事を教えるのが一番大変で、ましてや自分の息子となると…。

また、嫁さんの実家は後継者がおら

ず、そろそろ、そちらの畑も含めて玉ネギの作付をしていかなければならないのかなと心配しています。ビートの手掘りをするような事態に直面して、地域の繋がりがりつて大事なんだと再認識しました。

端野自治区の活動として、行政と農業者が連携し、食育を行っております。学校に行つて芋と玉ねぎの話とか、コマを作っている人はコマの話をし、収穫体験をやつてます。学年毎に、例えば三年生にはイモの話をし、四年生のときはイモを掘らせるとかつながりをもたせてはやつてますと、子供たちも興味を持って、前もって質問を考えてきて、「ジャガイモの芽の毒にソラニン以外どんなものがありますか？」とかびつくりするような質問があつたりするんです。

S R Uの話は先ほども出てきました。が、現地の研修に行くと例えば放牧しているところを見ると牛が本当においしそうに草を食べているんですよ。顔

を見たらわかる。生き物つて本当に正直だなと思います。作物もなかなか見てわかりませんが、例えばイモ、たぶん体が欲しがっている微量要素が含まれているかどうかで、おいしい、まずいというのが食べてみるとわかるんですね。

肥料代の話が先ほど出ていたんですけど、うちで言うると一五町で一〇〇万円、だから大変厳しい状況、経営ですから小さい面積でいくら残せるかというところを端野町農業研究会という組織では簿記のデータを活用しながら、作目別の経営分析をしています。研究会の方も、次世代の人間を育てなければならぬということで、一〇年計画で後継者をようやくのこと会長指名することができました。そんな一年でした。

黒澤 ドラステイックな一年でしたね。とくに息子さんが帰ってきたという話だけでも、奥さんが一番不安に思つて

いるというのは何となくわかります。例えば稲作農家などでは夫婦二人でやっているとところに就業場所としての受皿が狭すぎるという問題もありますよね。自分たちが引退した後ならいいという事情が…。

和崎さんのところなら大きいからいいのでしょうけども。

和崎 地域の中では大学を卒業したはいいけど就職先がなく、後継者として戻ってきたという話を聞き、そんな時代にもなってきましたネ。

黒澤 息子へ父親が技術を伝承するというのは難しい要素があり、むしろ他人の子なら和崎さんは酪農学園大学で講義しているから大丈夫なのでしょうが、我が家となるとなかなか難しいというのとは分かります。母親の方が親和性があり、父親に聞かず母親にばかり作業内容を聞くというケースもよく耳にしますが、やはり、男同士

だと生物学的に問題があるのかもしれない。たしか忠類の農家だったか、六家族ほど父親と息子が「父子研修」という形で研修に参加したという話もありましたが、父子二人だけでは会話も進まないけど、父親は父親同士、息子は息子同士だと話もうまくクロスし、ああ父親はこんなことを考えていたんだなど、第三者も加わると理解でき、父子研修というのでもいいもののようにです。ばんきりできるものではないで



【黒澤特別参与】

しようけど…。そんなことをちよつと感じました。

今年の農業生産の特徴として、甜菜もかなり収量、糖分とも落ち、或いは作業も遅延しているということで、甜菜の作付拡大のスタートにしようという年でこのダメージは大きいかなと思っけています。実は清水の工場に行つて甜菜の受け入れ状況を聞いてきたのですが、結構体形のいいビートが来るんだけど、糖分が低く、かなりきつ这个事情でした。これは暗いニュースですが、コメにおいては特Aを貰い新潟に殴り込んでいったという話、「きたほなみ」がやつと念願の収量水準をクリアしたという明るいニュースもありました。全てOKというのはなかなか難しい。それでは津島さんお願いします。

津島 和崎さんの話を聞きまして、非常に贅沢な悩みだと感じました。というのは、うちにも娘がいて、今後どう

しようかなと思っっているところなものですから。周りではいろいろな農家に息子さんたちがいて、全く同じことをやっているとかが多々あって、外に出たらいろいろな話ができるのに、家ではできないということは、僕に言わせれば勉強不足という気がします。わがままな親父ばかりがいる、要は自分の経営理念をしつかりして、自分の経営をどうしようかと思っただときには、素直に後継者に伝えるべきことは伝えるはずで。奥さんは多分間に入って苦労し、片方の味方をするよへこむので、バランスを取っている、奥さんがいれば家は成り立つんでしょうけど、僕の周りでもめっちゃくちや喧嘩しているところが一杯あるんですよ。上手くやっているとところは親父さんが伝えるべきことを伝えているケースと、あとは息子さんが従順だからやれているケースがある。従順なタイプは非常に危険だと思っっています。ですから、自分の経営のことがわかれば間違いなく

息子さんに伝えられる。前段階として、雇用を始めた時には労働者の方たちに的確に正しいことを伝えなければ全く仕事をしてくれないんで、息子だと思わないで従業員だと思えばいろんなことを伝えられますから。伝えたとしても普通五割くらいしか実行してくれず、七割実行してくれる人はもう素晴らしい人です。間違いなくこの感覚がわかると思うんで、親父さん教育もやっていかなければならないなと感じました。十勝農業は、天候の話をするとか皆さんと全く同じで、雪は降らなかつたんですけど、ゴールデンウィーク時、甜菜、馬鈴薯の撒きつけ時に大雨が降つたということで、果たして甜菜と馬鈴薯を植えたことが正解だったのか、湿害によりイモの廃耕が続出して、その後の立ち上がりで甜菜の撒き遅れが発生したり、イモは乾燥地以外に撒いたものは後から撒いた方が生育が良かった。その後、天候がよく後から撒いたものも含めて甜菜、馬鈴薯すべて回復

したが、アブラムシがすべての作物につき、大雨・高温・乾燥、また、秋に大雨と土地の良し悪しが、管理も含めて明確に現われたわけです。収量的には例えば、小豆、最低の人は一・五俵、最高の人は七俵以上採れている、甜菜は悪い人の話は聞こえてこないんですけど、いい人は八t、九tに迫っているという人が多々あり、温度が低いとめ低糖分なのですが、金額計算では一二万、一三万という人が出ている。所得の話をするよ甜菜はよかつたという



【安孫子賞授賞式の津島さん】

ことで落ち着いてきています。小麦もですね、悪い人は五俵、六俵の人がいて、上位者は数名なんですけど一三俵、一四俵の人がいて、いよいよ「きたほなみ」も実力発揮してきたという実態です。トータルでいくと、今年は良かったという人と悪かった人と極端な差が出たということです。豆類の特色は、この高温で豆が熟しているが葉が落ちないといった傾向が出てきて、今後この対策が必要です。

うちで取り組んでいる温泉との体験農場の連携については今年、京都の学校八クラス三三〇人が二つ入ってきて、行政その他たくさんの方の協力があつて、今更ながらよく受け入れできたなというのが率直な感想です。来年はまだ予約は入っておりません。十勝では、民泊受け入れもやっており、受け入れ農家としては喜びの部分であったり、苦労の部分であったりいろいろ複雑なんですけど、成果は非常に高く、一泊だけなのに生徒は何故あれだけ泣きな

がら帰れるのか、これは食育だけではなく人間教育の面でも貢献しているのではないか、これをどうやったら広げていけるかと思つています。

春小麦の試験栽培から始まりまして、地元のパン屋さんが生産者限定で購入できるというレベルの話だったので、是非使わせて欲しいと小麦を買つていただいたのですが、十勝川温泉の湯を使った酵母でパンを作り、温泉マークの焼き印をパンに押しした「津島の湯」という僕の名前を付けた非常に高いパンを販売し、売れているようなんです。私はただ小麦を通常の価格で出荷しているのに、それが末端で一五〇倍になつているといふあきれた話です。似た話で、マツコリを作りたいという人がいて、原料を出してくれというところで、田中酒造で醸造し、十勝唯一の百貨店である藤丸デパートで売っております。私としては麦の販売以外何もしておらず、これも原料の四〇倍に化けたという商品です。百貨店限定販売

だったため、実は売れておりません。藤丸としては販売戦略をいろいろ考えているようです。この夏、農林水産省や議員会館に行つた機会にこの話をすると、是非六次産業化をやつて下さいと言われましたが、「私は生産のプロであつて、販売も加工もやつたことがない人間が、売れる保証もないのにそんなことをやって売れるんでしょうか？危険じゃないんでしょうか」と言ふと、「素晴らしい、全くその通りだ」と白状され、お断りしてきました。私としては立ち位置を、生産すべきなのか、加工すべきなのか、販売すべきなのかと考えるんですけど、これが好きなんだということを確認しながらいろいろなことをやつていきたいと思つております。以上です。

黒澤 生産物を普通の販売価格で買つてもらつて、作つて売る方のメリットは何かというと、津島さんなかなかいいことやつているんじゃないのと評判

が上がるというだけではなく、売れたら売れただけのメリットが入るような工夫が必要だと思えます。

入江さんから、今までの話で何か意見質問は？

入江 和崎さんのビートの肥料代が反当り六千円としている狙いは何なんですか？収量が多少下がっても所得が確保できるという計算なんですか？

和崎 とりあえず生産費を削れるところから取り組まなきゃということ、肥料を混ぜるのは手間がかかるだけだから一日でできる。SRUは二〇年近くになり、土壌診断は圃場ごとに行っている。アメリカにインポート許可を取り、乾燥した状態で五〇g送っている。日本の土壌診断と違うのはリン酸です。日本の発想では土に固定されてしまうのでドンと入れなさいとなるけど、微量要素のバランスを整えて土に固定化されたリン酸を有効化しましょう

うという発想です。

大坂 私は以前ビートの栽培指導や技術開発に係る仕事をした者なんですけど、ビートの耕作面積が減少してきているので、今年私どもの研究所に調査を委託されました。ビートの生産についてはある程度成熟してきて営農指導もないような状態になっていますが、逆に技術指導、栽培指導をやつてほしいという声を聴き、それがなければ作付けも減少しているのではないかと言われびつくりしているところです。教科書的な話とはかくとして、ローカルな面とか、マイナーな面とか、胡散臭い資材の効果面なんかも、検証するという意味では必要かなと思うのですがいかがですか？

津島 そういう話はみんな好きなんです。そういう話を農家に持つていくと人間関係の構築になった。事務的に誰もいかないと、薄情な世界になっちゃ



津島さん

和崎さん

うんで、技術指導でも何でもいいですから、話し合いをすることによって人間関係の構築ができるから、つながって持続ができる。

ビートが減少している最大の要因は、重労働だと思います。直播ができれば軽減できるんですけどそれには不安定要素があり、移植をやつている限りは重労働が甜菜減少の第一要因だと思います。あとは温暖化のためにビートは

所得が減ってきている。ですから重労働の軽減と所得の保証さえきちんとできれば間違いなくビートは増えると思っています。

西野 中野さんのお話の中で、新規就農に稲作もメニューに加えると、収入が安定するから考えてみるべきかどうかでした。初期の資本投下が大きくなるのではないかと思うのですが、その辺はどうお考えですか？

中野 僕の場合は土地を買った時の農家さんの機械を格安に譲っていただいたんですが、そういう前提条件があるんですね。機械とかを新品で買ったら経営は全然成り立ちません。僕が中古の機械などを使って作業していると周りの人が見かねて機械を貸してくれたりします。新規就農者はそれくらいの気合が入って行って、地域の人に認められて、そこからどう伸ばしていくかという発想でないと、周りの人と

同じことをやるということでは経営そのものが成り立たないですね。

黒澤 土地も賃貸という方法もある。しかし、はなから頭にあるんですよ、新規就農には米なんか引き合わないという考えが。視点を変える必要がある。それじゃ、大塚さん、お願いします。

大塚 今年二月親父が興した、三八期続く「有限会社マルカツ大塚産業」を事業承継し、「有限会社大塚ファーム」という会社に名称変更しました。また、何足か草鞋をはいているのですが、新千歳空港に情熱ファーム北海道という店を出し、一期ちよつと経過しましたが、出店のノウハウがなかったため、この前、第三次増資し、経営責任を取り代表を辞任し、谷口農場の谷口社長に交替し、営業担当副社長に就任したばかりです。当初は北洋、道銀、日立キャピタルなどから出資を頂き、最高の船出をしたのですが…。空港は

夏場は農産物が非常に売れるんですが、それ以外の時期は極端に悪くなってしまうんです。空港はカニとかメロンとか非常に高く、アスパラも一五〇g七〇〇円で売れる、日本では羽田空港に次ぐ坪当たりの売り上げ単価が高く、日本で初めて農家が空港に店を出したものです。

自分の経営の方は、昨年の雪でハウスが崩壊したんですが、直後の新篠津、月形、岩見沢が大雪に見舞われ、累積一二mの降雪があり、てんやわんやの中、トマト甲子園で二連覇したハウスから出火してしまつた。この大雪で新篠津、岩見沢のハウスは約四、〇〇〇棟潰れる被害があり、非常に暗い話題



【大塚さん】

でした。うちも心機一転、勝負をかけたいということで、ハウスを五棟増やし、おかげさんでびつくりドンキーとかワタミさんなどに出してやっておりませんが、全般的に府県の震災の影響が大きく、野菜は価格も高く大豊作でよかつた年でした。トマト甲子園も三連覇できました。

黒澤先生から付加価値を付けなさいと言われ、大塚ファームというブランドに三割価格を上げるという作戦に出、新篠津の道の駅で、通常の農家さんは去年野菜は特安で一〇〇円均一で売るとか、キャベツは五〇円で売っていたところ、うちは二〇〇円から二五〇円で売りました。農家にとつて、有機とかイエスクリーンとかやつても一割から二割しか取れないということが一〇年やつてきてわかりました。やはり、花畑牧場さんとか駒谷農場さんですか名前で価格がつくんだなど実感しました。十勝ブランドは成功していますけど…。最近、僕らは開発費と言つて、

一〇〇万程度かけまして、雑誌のプレゼント企画やテレビ局や新聞社に営業をかけ、じわじわと効果が出てきています。

TPPの関係で韓国に視察に行きました。韓国は国が二回破綻したけれど農地の価格が下がったことがないという特殊な状況です。貯金金利は三・三%、農地は一〇〇〜一四〇万します。農協も日本の農協の真似をし、組合長も日本より高い報酬を得ており、日本の全中に相当する会長は二億円を超えているそうです。米韓FTAは、結局、四つの財閥が韓国の税収の八割を占め、全ての政策はそこで決まってしまうということだそうです。

黒澤 韓国の農業は日本の農業を目標にしているのは間違いないです。水原の農業研究所では、一日前の日本の農業新聞が既に机の上に載っており、メーカーがびつしり引かれていました。

私の提言

黒澤 次に地元の農業関係機関などに注文とかこれは気に入らないなという点があればお聞かせ願いたい。貞広さん。

貞広 農商工連携という話で、美唄特有なのか、商業と農協関係と云いますか、民間と行政と言いますか、なかなか噛み合っていない気がするんですね。商品開発する部分でも、原料を出すからという感じで、一緒に作り上げていこうという形にならないんです。

黒澤 恐らく美唄に限らず、何となく農商工連携というと、なにか散臭い感じがしますよね。「そんなこと私たちは昔からやっているわよ」という人もいますしね。岩松さん。

岩松 個人的な意見なんですけど、こ

の広い北海道で指定団体が一つしかないというのはどうなのかなと、ホクレンの酪農部門だけでは手が回らないのではないかと、例えば釧路農協連あたりがやってくれればうれしいなど思っているんですが。地元ではタカナシ乳業がハーゲンダッツに原料乳を供給していますが、量的にも値段的にも今の状況を変えるほど大きくありませんし、先ほどから酪農の私意外の皆さんは、経営戦略の話をしていきますが、こちらはそういうのは出来ないですよ。牛乳だけです。

副業としてやっている鹿肉は先月一カ月で二五〇〜三〇〇万の収入がありました。しかし、親父と自分の二人だけで一五〜一六頭処理しているから、体力的にかなりきついです。

浜中では太陽光発電で牛舎の電力をまかなう取り組みを行っております。一〇KW以上となると発電所扱いになるので、それ以下で、一〇〇戸ちよつとの農家でやっています。

黒澤 それではここで津島さんにアメリカ視察の話をお願いします。

津島 大体皆さんがイメージしている通りだろうと思いますが、びつくりしたのは規模の面で、畜産であれば二二〇頭、耕作であれば一二〇〜二〇〇haが平均で、巨大なところがあるから目立っているだけです。農業団体組織があるとところへ行ってきたんですが、アメリカの、農業人口はほんの二%、ということとは都会の人たちは農業を全く理解していないし、アメリカに農業が要るのか要らないのかという話をする人までいて、この農業団体は九八年の歴史があるところで、要は農業者全員から賦課金を取り、やっていることは農政運動、青年部活動、女性部活動であつたり食育運動をやっている。アメリカでさえもそれをやっているということに驚き、その事業の中に共済事業もあつたり金融事業もあつたり、農協と同じことをやっているんです。そし

て自分たちの代弁者としての議員を送り出したり、国の機関がどれだけ農業の期待に込んでいるか検証したりしている。まとめれば、世界中の農業者が同じことをやっているんだと、農業は一人では弱いから組織を作り、日本に置き換えれば、今商系があり農協がありという話をしていて、商系の人たちがつちりおつきあいをしている農家の方たちと話をすると、具体的に戸



貞広さん 岩松さん 中野さん

別所得補償の話にすり替えると、このことがつきりしているから国産の農作物を安く提供できる、先ほどの蕎麦であったり、菜種油であったりするわけです。無くなると高く売らなければ困りますという話なので、だから農業者は補助金で生活しているんじゃないんですかではなくて、実は関税があつて、守られているから国産の利用すべき企業に安く提供できるということが正しい説明ですよ。十勝で、それが関係なく商系があり、農協があるという話をしたときには、豆など商系に出す、ホクレンに出すということで、最終的に行き先が地元であれば、柳月であつたり六花亭に両方から入ってくるんですよね。相手方は両方に対して安く入れてくれというんですよ。そうすると、生産者は同じでどつちかに出したんだけど最終的には両方でたかれ、これを理解すれば、農協に出荷しなければならぬものはならない、自由によつていいものは自由にやるとい

う線引きを生産者がきつちりわからなければならぬ。ということを強く感じているところです。ですから「農協より高くします」というところは胡散臭い所であり、「あなたのところは大口だから高くします」というのがまっとうな業者です。見直さなければならぬのは、農協が何のためにあつて、どういう役割をしているのか、農協の存在意義を感じていただいて、先ほど道東の方に畜産の農協連のようなものが欲しいという話がありました。ホクレンが全体的なものに対し地域的な問題が生じていることがあるからだと思つて、そのあたりを検証して農家のために必要だからということを考えるべきだと思つた。

先ほどの新規就農のメニューに稲作を加えたらいいという話ですが、大変感銘を受けました。十勝の畑でも居ぬきであれば十分可能だろうし、居ぬきが無理でも、値段が折り合えば機械がなくても周りで貸してくれる、対価

として労働力を提供して貰えれば、という交渉が十分成り立ち、生産に特化できると思つてすよね。今日は大変参考になりました。

黒澤 中野さん、どうぞ。

中野 トマトジュースに関連しまして、六次産業化ですとか農商工連携で商売をやっている人達は農家のことを理解していないと、つくづく感じます。農業とか福祉に対しては補助金を貰っていることを目当てに来ていようところがあります。自分も信用しすぎた。農業はねらわれています。農家の側と商売の側との接点をとり持つ組織があれば農産加工ももつと活発になるのではないかと思つています。

黒澤 その辺、大塚さんどうですか？

大塚 価格設定ですとか商品開発もそうなんです、やはり自分で店を持つ

のが手つ取り早いですよ。私の場合はまず空港と楽天に店を出しました。今度は加工品をバンコクと上海と香港に輸出する準備をしています。しかしやってみないと判りません。農産物の輸出は台湾にしたことがありますけど、かなりハードルは高いです。直接売るということを前提にいかないとビジネスはすごく難しく、リスクを負う範囲も難しい。ですから加工品に関しては広告だと、大塚ファームというブランドの広告だと思つて商品開発を柱に立てないとぶれるんじゃないのかな、何で儲けるんだというところに行くんじゃないかと思えます。

黒澤 力点をどこに置くかということ是非常に重要ですよ。例として長沼のどぶろく特区に続いてどぶろく作りに取り組んでいる新篠津の北野さんの話ですが、農業はもう完全に息子さんに任せてしまい、今は酒屋の親父みないなことをやっています。じゃあ前半

の農業は何だったのかと思うこともありますが、本人が情熱をぶつけられる分野を見つけられたというのはいいことですよ。

国際問題から農業技術まで幅広い話がありましたがこの座談会では結論を求めませんので、今後もモニター相互で議論を重ねて下さい。研究所の方にもいろいろ相談を持ちかけて下さい。午後の講演も森田さんの切れ味鋭い話を是非聞いて下さい。どうもありがとうございました。

入江 今日には本当に貴重な話を有難う



【入江常務理事】

ございました。今年は一、二月に新篠津、美唄、岩見沢、夕張は記録的な大雪に見舞われ、壊れたハウスの撤去、修繕、稲の苗の確保ができるのか、秋まき小麦の廃耕後、大豆の種を確保するとか、大変現地で苦労されたと聞きまして、出来秋を心配していたんですけど、結果的には米の作況指数北海道で一〇七という結果でした。あの大雪でよくぞここまでと、感動を覚えます。これからも天気との闘いは続くと思います、天気だけではなく政治も経済も、場合によっては農政も変動するかもしれません。しかし何が起きてても負けない、くじけない、現地の取り組みを皆さんから発信しまして、皆さんから頂いた元気を北海道中に広げていきたいと、そんな風に思っているところがあります。今後ともどうぞよろしくお願ひしたいと思います。本日は本当にありがとうございました。