村にいて村をどう越えるか

農業経営者ルポ 第18回

国道からもよく目立つ松木農場の看板と25ha対応のドライストッカーの乾燥設備

今回紹介する松木長生さんの稲作生産規模は22ha。生産したコメの80%は直接消費者に通信販売し、残りもいわく付きのコメが欲しいという業者に出荷する。生産米のすべてを自分で販売しているわけだ。今年からは国道沿いのレストランの駐車場に自動販売機を設置して無人販売も始めた。

ちなみに、現在の顧客数は300戸程度で、ほとんどが首都圏のお客さんだ。消費者向けのコメの販売価格は650円／1kg。送料は別である。販売管理はソリマチの販売管理ソフト「フレッシュ」を使い、また、受注と情報入力、伝票出力は事務代行会社に委託して事務コストと手間を減らしている。但し、クレームについてはすべて松木さんが対応する。

また、餅の加工もしており、普通の切り餅以外に、草餅、豆餅、ゴマ餅、アワ餅、シソ餅、玄米餅、チマキ、あるいはそのミックスパックなどバラエティーに富んだ商品開発を進めている。

ところで、松木さんの水田22haのうち自作地は4haで残りは借地である。半分以上は集落内から借りており、他も隣部落にまとまっているので、作業のための移動距離は狭い範囲ですんでいる。

しかし、松木さんが借りている水田の区画は6畝という小さな未整備水田で、自分で土木機械をレンタルして5反程度の区画に広げたものだ。

そんな圃場ばかりだと大変だろうと人は考えるかもしれないが、松木さんはコメを売る手立てがたつのなら、現在でも100haまでは家族プラスアルファの労働力でこなせると言う。「有機・減農薬」をうたう松木さんだから、肥料は堆肥中心で化成は生育のバラ付きを調整する程度、除草剤を1回使う以外は防除は行なわず、畦の草刈りも全て機械除草である。肥料や薬剤に依存した技術体系というわけではないのだ。

しかも、松木さんは「基盤整備が進んでないことが自分にとっては意味があるのです」と世間の"常識"とは反対のことを言う。

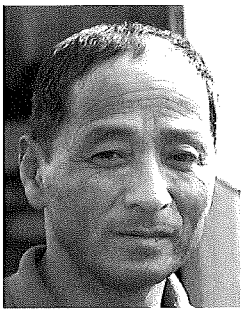
その理由はこうだ。

まず、へたに基盤整備が進んでいたら競争相手が多くなって借地が困難である。また、一つひとつの水田は小さくても、借りる土地が増えれば水田も隣接するようになり、地主の負担が無いとなれば数枚の田を1枚にして区画を大きくする了解を取るのも難しくはない。もとより農業への意欲はなく、水田整備に金を出したくないという人は多い。行政にお膳立てされた基盤整備は進みにくいだろう。さらに借りる自分の立場からすれば、行政の対応で基盤整備されたとなると、農協や行政からの制約も大きくなり、事業展開の自由度が少なくなるともいう。

土木機械をレンタルして自前でやってしまえば、安上がりに圃場改善もできてしまう。日本全国どこでも一律な基盤整備の方向を定めるのではなく、地域の事情や担い手の意向に合わせてそのやり方を自由にさせてくれれば、負担も少なく、はるかに安上がりに基盤整備が可能だと松木さんは言うのだ。

6畝区画の田ばかりを集めて、新農政が目安としている20ha以上の水田作をす

国道沿いのレストランの駐車場に設置したコメとモチの自動販売機



松木長生さん(54歳)
新潟県上越市木島1828
☎0255-25-4847

●プロフィール
新潟県上越市のはずれにある純農村の集落で唯一の専業農家として22haの稲作を行ない、コメは全量を首都圏の顧客に直接販売している。水田はほとんどが集落内にあるが、1枚6畝という未整備水田を自分で整備し、作るだけなら現在の家族プラスアルファの労働力で100haの栽培も可能だと話す。こうした経営能力の高さと同時に、農家という職業を通して環境破壊に対して何をなすべきなのかを考えているという。小柄な体付きにもかかわらず、柔道のコーチやトライアスロン競技に出場するスポーツマンでもある。

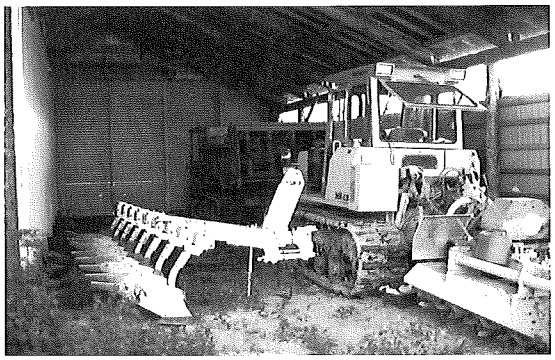
でに実現しており、さらに作るだけなら100haまでは可能だと言う人の言葉であるだけに説得力がある。

できる人にはできるのだ。

作るだけなら100haも可能だ

松木さん自身、先行的に機械投資をし、それを使うことを通して次の可能性が見えてきたという。100haという話が自分の中で現実感を持つようになったのは、100馬力のゴムクローラトラクタを使うようになってからのことだ。30馬力のホイールを使っているうちは松木さん自身想像できなかったのだ。

そんな松木さんだけに、その他の機械装備も100馬力のゴムクローラで引く8連の水田プラウをはじめ、コンバインも6条の一番大きなタイプ、米の乾燥設備は25ha対応の除湿乾燥・貯蔵施設（ナチュラルドライストッカー）、精米は色彩選別を含む5馬力のシステムで、450俵分の玄米貯蔵の保冷庫だけでなく精米作業所にも冷房を入れて品質管理に気を使っている。さらに、作物生産者という立場にとどまらず餅加工施設の設置など、商品生産者・販売業者としての投資も積極的に進めてきている。


100ha経営の可能性を松木さんに語らせる100psのゴムクローラトラクタと8連の水田プラウ

「自分でも随分投資してきたと思うし、人にも過剰投資と笑われるが、自分の経営の中での技術革新が次の可能性を明確にしてくれた」という。

すべからく、松木さんの夢が未来への投資を促し、そしてそのチャレンジがさらに将来の可能性を広げてきたのだ。

かつては特に強い拡大志向があったわけでもなかったが、機械装備も考慮せず、頼まれるままに請け負いの規模を増やし奥さんが体を壊したこともある。また、規模拡大が村で妬みを買うような経験もした。「まわりが意欲を失ったから始まった私の農業ですよ」と言うが、農業経営者としての覚悟を持てるようになったのにはきっかけもあったようだ。

農家という概念を変えよう

転機となったのは、農業活性化のサークル「アグリントピア」への参加だった。それは、上越市を中心とした農業関係者の勉強会で、手弁当の講師として来ていた安達生恒氏から、また、それを縁にして広がった農業の外部の人々や若い人々との交流から学んだと松木さんは話す。それは松木さんに農業経営というより地域の中での自分の存在や位置というものを確認し、また確信させるものだった。

450俵貯蔵の玄米の保冷庫だけでなく、精米設備のある場所も冷房をするなど、コメの品質管理には気を使っている

人に合うことの刺激の大きさ、隣近所でお茶を飲み傷の舐め合いをしているレベルから、地域を越えた人々との交流の価値に気付くようになった。刺激を受ける楽しさを知った。村にいて、村を越え、村を飛出す自分自身の発見でもあった。

村への関わり方や感じ方は世代の違いによっても違うようだ。今、54歳の松木さんにとっても、アグリントピアの活動の中で、若い経営者たちのクールに村を見つめる感性に、戸惑い、眩しさを感じながらも学ぶことが多かったという。

すでに、これまで語られてきた農村の理屈は危うくなってしまった。自分自身の飯の食い方、生き方というものを確立せねばならないと考えてきた。松木さんは、こう言った。

「そもそも既成の『農家』という概念自体を変えていきたい。村に自立心やプライドのある農家があまりにも少なくなってしまった。決して経済活動だけでなく、生き抜く意思も含めてやる気の無い世界になってしまっている。ただ建前に生きるだけ。自分は農家であるという立場を無くしたくないが、それは今までの農家という存在とは違う。そのためにも販売の仕事を発展させたい。そして、社会との関係で受け身の形でしか在りえていない農家という存在を、受け身の状態から能動にチャンネルをスイッチしなければいけないのではないか。農業を守れということは、現在の農業を守れということとは違う。農業外部の社会で獲得されてきたものを取り込みながら、農業の中から今の社会全体を変えて行くような、働き掛けができるようにならなければいけないのではないか。まだ見えない価値観を農家、農業の側から生み出していくべきなのだ」

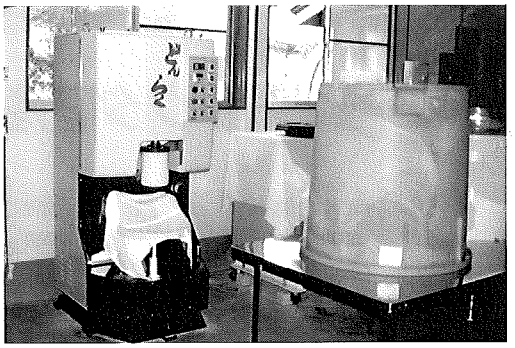
村という足かせからの解放

規模拡大というのは村内では反社会的に見られてしまうことがある。どう、自分自身をコントロールできるか。自分が村に何を戻せるのかと考えなければならないという。もちろん、村の一員として皆といかに接するかということは常に考えてはいるが、昔ほどには問題にならなくなってきたそうだ。最近では言うべきことをしっかり言っても周りが目を吊り上げるようなことも無くなってきた。すでに、純農村である松木さんの集落であっても、専業農家は一人になってしまい、それこそ腰までどころか、はるかに他を圧倒する経営になってしまった松木さんの場合、求めれば集落内での規模拡大も

そう困難ではないのだろう。

村内で首一つ抜けた人は足を引っ張られるが、腰まで抜けると逆にぶら下がられると言う。どこの社会にもあることで、嫌な表現だけど言い得ている。隣に倉が建つと腹が立つのは人の常。農業を続けるつもりはなくても隣には貸したくない。それが人というものなのかもしれない。もっとも、「出る杭は打たれるが、出過ぎる杭は打ちにくい」と書いてた人もいた。

借地による規模拡大を望んでいる人が集落内に農地を借りられないケースは少なくないものだ。農業を経営として成り立たせ、周辺農家の利害をも考えているつもりなのに、そして現実的にはその人に依存する方がまわりの人も経済的に得だったとしても、人は経済の合理性に従って動くわけではない。また、水田を貸すのであれば、水路の管理などのすべての農業周辺の作業を受託経営者側で賄えという要求が出たりするケースもある。



モチの加工設備。定期的にパートを雇い加工をしている

松木農場のコメとモチのパッケージ。モチは品揃えも豊富だ

こうなると妬みに発した農業経営者イジメ、あるいは農業経営者に対する逆差別ではないかとすら言いたくなる。行政や農協での対応も、地権者の権利保護やすでに農業経営とは言えないレベルの農家と、経営的に農業を発展させようという人とを形式的な平等の原則に当てはめて利害調整せざるを得ないために、むしろ地域農業の自由な展開を阻んでいる場合も少なくない。比較的条件の良い水田基盤がありながら、意欲のある経営者がそこに手を付けられず、やがて耕作放棄されていくことが目に見えているような村も多いのではないか。

稲単作の東北や北陸地方でこうした変化への抵抗に経営者たちがとまどっている話をよく聞く。しかし、そうした経営者のボヤキとは、われわれがこれまでの経験や常識や建前にとらわれ過ぎていたり、行政に依存することを前提にしすぎているからではないのだろうか。

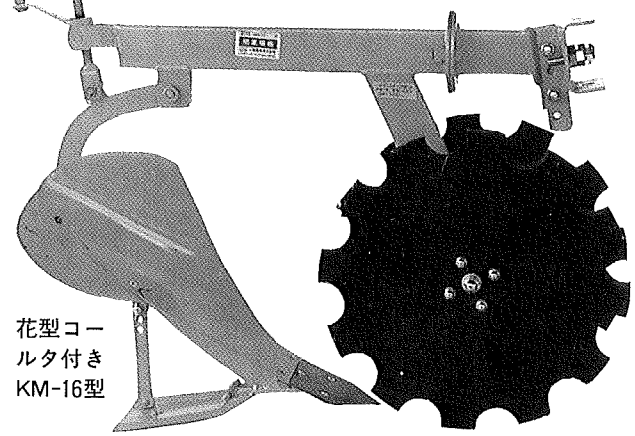
ところで、松木さんが、自分は7人兄弟の末っ子であり、また、村というものは「長男社会」なのだということを話していた。

それ以上のことを聞き逃したが、松木さんはこういうことを言いたかったのではないか。

「長男社会」は、それを保証する経済や誇りや家督の権威という実体があって、村の建前も実体を持ちえたし、調和と安定を保ってこれた。しかし、すでにそれは建前だけのことになってしまった。村では相変わらず、長男以外の子供たちは軽く見られる存在であったが、半面で弟たちは村の建前から自由に振舞えた。松木さんの場合も、末っ子の自分が農業を継ぐことで長男社会の建前を相対化でき、また、それから自由にもなれた。もし、松木さんが長男社会の建前にこだわっていたら、松木さんはもっと苦労をしていたかもしれない。長男でなかったればこそ、それをスルリと抜けられたのかもしれない。そこに松木さんが「村という足カセ」から自らを解放させたヒントがあるのかもしれない。

（昆　吉則）

効果的な明渠掘りが簡単に！



花型コールタ付き
KM-16型

明渠掘機
ミゾホール

ティラー用から
トラクタ装着型まで

花型コールタ付き
KM－１６型は、幅180mm
深さ０～160mmの
明渠掘りがティラーで
10アール10分以内にできる。
花型コールタは
切ワラ・堆肥ワラを
切断して埋め込む。

KOSEKI 小関農機株式会社 〒990-04 山形県東村山郡中山町長崎
TEL.0236(62)3037

使いやすさと便利さを徹底追求!!――コセキの創作農業機械

資料請求番号 1006