

“みるくたうん”に住む人々 ——消費者との交流から見えてきたもの——

島 添 美葉子

山口県の船方農場の島添と申します。よろしくお願ひします。私は主に消費者交流についてお話をしたいと思います。

1. 観光農場でも坂本農場でもコミュニケーション でもない「船方農場」 ——今日までの歩み——

まず、「みるくたうん」というのは何だということからお話を始めなければと思います。私どもの船方農場の中には、2つの株式会社と1つの有限会社、それと中小企業の組合であるみどりの風協同組合の4法人があります。(有)船方総合農場は生産の現場で、酪農と花を中心に生産活動を行っています。(株)みるくたうんは、船方農場の素材(主に牛肉と牛乳)を使い、加工と消費者への直接販売をする会社です。(株)グリーンヒルATOは、消費者のみなさんとの交流の場で、ここは野外バーベキューのスタイルをとって、基本的には体験学習の場であると私たちはとらえています。

(株)みるくたうんは、平成2年4月に創立総会を行い、会社をつくりました。この会社は100%消費者個人の方の出資でできた会社です。現在、3回の増資を含め資本金が1億円を越えまして、全国——さすがに北海道はいらっしゃいませんが——東北から鹿児島まで672名の株主さんがいらっしゃいます。

それでは、簡単に船方農場の歴史、なぜみるくたうんがそういう形で設立されたのかということも含め、お話をしたいと思います。船方総合農場は、昭和39年、現在の社長であります坂本とその友人の2人の協業でスタートしました。坂本は、阿東町の徳佐でそこそ

この田んぼも持っており、何とか農業で食べていける長男坊だったのですが、もう1人は家が農家じゃない。ちょうど時代は高度成長で「若い者は村におちやつたらん、町へ出ていけ」という時代です。その中でその方が、自分は花を育てたり野菜を育てたりすることが好きだから農業をやって食べていきたい。でも家が非農家だから農地の取得は大変難しい。農地は持っていないけれども農業で食べられるように何とかならんだろうかと、坂本に相談をかけました。坂本もまだ23歳か24歳で、まだまだお父様が現役で頑張っているって、もう20年やそこら自分の時代は来ないわけです。では、若い者2人でなんかやろうということで、土地を町から借りましてシクラメンの栽培を始めたのがきっかけです。

2人でやっているうちに、やっぱり町内にも何人かそういう人間がいるもので、仲間が5人になり5年たったときに、農業の好きな青年の活動の場づくりということで始めたけれども、きちんとした組織にしようということになりました。その5人の中には家が農家の者もいるし、非農家の者もいる。農業をやっている者は農場の休みの日に家の田んぼを手伝って、普通の日には船方農場へ出かけてきてという、いわゆる兼業先にさらに農業を選んだという人たちでした。朝から晩まで年がら年中休みなしじゃ、後継者だって集まるはずがない。自分たちの時代には日曜日のある農業をしようということで会社組織にし、最初のときから5カ年計画をそれなりに立て、遂行していくという発想で始めました。日曜日のある農業ということは、もちろん厚生年金や社会保険、そういうものもきちんと

仲間たちの間で整備をしていこう、退職金の積み立てもやろう、60歳を定年退職と決めようということで始めたようです。

なぜその中で今の坂本が社長に選ばれたかといいますと、会社組織にしましたときに、（これは農業生産法人という形ですが）、だれもやったことのないことです。だからこれがいつだめになるかわからん。だめになったときにだれが一番最初に自分の財産を出すかということ、すなわちだれから順番にお金を払っていくかを相談しましたら自然に順番が決まりまして、一番最初に「田んぼを出そう」と言った坂本が社長に座ったということです。

それからちょうど時代にも乗りまして、どんどん規模拡大もしてうまくいっていたんですが、ご存じのとおりその後がオイルショックです。それと時期を同じくして「公害問題」が発生しました。山口県というのは山ばかりのところ。開けた土地が少ないんです。うちの農場も約36ヘクタールありますが、その農場のすぐ隣まで民家が迫っています。これだけの草地を持っていますから放牧ができそうなものですが、放牧をしますと牛のふんの臭いが民家の方に流れます。あと水の問題ですね。悪臭と水で公害問題が出まして地域との対立が起きました。外国の発想でいけば裁判を起こして争おうかということになるんでしょうけれども、みなさんもお存じのとおり、日本の社会で裁判を起こしたら「勝った方が負け」です。勝った方はその土地に住み続けることはまず難しいでしょう。その土地を出ていかなきゃならない。オーストラリアに移住しようか、瀬戸内側に出てミカンでもやろうか、現実にそういうところまで追い込まれたそうです。その中で地域との連携がいかに大切か、地域の中で自分たちが浮かび上がらないで根差していくためにはどうしたらいいかということで考えたのが、稲わらと堆肥の交換です。牛のふんでパーク堆肥をつくっていますので、その堆肥と農家でとれた

稲わらを交換していただいて、村全体、町全体として、資源の循環というか、食べ物の循環というか、そういうものが起こせないだろうか。そのヒントになったのは坂本のお父様がよく言われていた「米を作れ、牛を飼え」という言葉だったそうです。阿東町は標高が250～400mぐらいの高地です。今はトラクターですけれども、牛がいなければ田んぼが耕せないという時代には、夏は牛に田のあぜ草を食べさせて元気に働いてもらって、冬場は秋に収穫した米の稲わらを大切にとっておいてその稲わらで牛を養い、牛のふんは田んぼに戻して地力の回復に役立てよう。そういう有機的な循環の経営が戸一戸の農家の中ででき上がって初めて、阿東町みたいに気温の低いところで何とか食べていける農業ができるんだというのがお父様の口癖だったそうです。

いかに時代が変わって機械化されようとも自然環境を変えることは人間には無理です。で、この阿東町で農業をやる限りはやっぱり「米を作れ、牛を飼え」という発想は大切なんじゃないかということから、自分たちだけでできなければ（船方総合農場は、長いこと農場として水田を持つことができませんでした）地域全体としてそういうことができないかということで「地域複合営農活動」を始めました。協定営農会をつくり稲わらと堆肥を交換していただいています。現実に私どもの牛は、冬の間は阿東町でとれました稲わらを食べて生きています。

地域とのいざこざも何とかおさまって、生き残っていくためには次はコストダウンです。5人で始め、その後人間はふえるのですが、大体若い連中、20代と30代の人間が集まってやっていますので、何事も力で勝負をしよう。押して、押して、押しまくろうというやり方です。現在の草地にいたしましても、最初はシャベルローダーを持ちこみ、開拓をするところから始めたようなことです。

またそういう中で、コンピューターという言葉が珍しかった当時に、山口の田舎で早速導入しまして、1頭1頭の牛の数値を全部コンピューター管理するという最先端のことを始めました。現在はそれをやっておりません。それはなぜか。

コンピューター管理して人手も随分省いてやっていたんですが、ある日気がついてみると、——うちは、酪農が中心ですので、子牛が生まれて何ぼの商売ですが——その子牛が他のところと比べてどうもよく死ぬんですね。なぜだろう。これだけ最新の機械を入れて若い人間が集まって元気にやっているのになぜ子牛が死ぬのか。考えて、考えて、悩んだ末に、近所のおばちゃん2人にパートで来ていただいて子牛の世話をしてもらうようになりました。そしたらびたっと子牛が死ななくなったそうです。よく聞いてみると、結局、おばちゃんたちの方が子牛の病気を見つけるのが3日ぐらい早いそうです。今日はこの子がどうも元気がないとか、何となく雰囲気がおかしい。要するに子供を育てるお母さんの心なんでしょうけれども、その3日早いか遅いかで子牛が助かるか助からないかということだったそうです。社長はそのとき、農業というのは男ばかりでするものじゃないと大変大きなショックを受けたそうです。力だけで押し込んでいくと、大陸の東に渡った者がどんどん開拓して行って西側の海まで行き着いてしまったら、結局出口がなくなる。そういうのが自分の人生の先に見えたそうです。それで、これからは女時（めどき）じゃ、女のとときだから、女性の感性を生かしていかなきゃいけないという発想が出てきました。

ちょうどそのころに、昭和62年ですけれども、米が木になっていたり鶏の足が4本あったり、最近の子供たちは全然農業のことを知らない。これでは日本の農業は将来だめになるだろう。では、実際に農業をやっているところを見てもらおうということで、県の

農協中央会が「わんぱく農場」を企画しました。県内の小学校3年生とそのお母さんを300組招待し、農業の現場を見てもらおうということで、場所として選ばれたのが船方総合農場です。それまでは船方農場は完全に生産の現場で、外から人が遊びに来るとかいうことは全然なかったのですが、子供たちに牛の乳搾りを体験してもらったりして1日過ごしてもらいましたら、その次の日曜日からぼつぼつと牧草地の片隅でお弁当を食べさせてくださいというお客さんが来始めました。

私どもは、入場のゲートは設けておりませんので、来場者の正確な数字はなかなかはかりづらいところがあるんですけども、年間で大体1万人を超えまうところからトイレの問題ですとかそういうものが出てき始めました。お客さんは、来て、見て、帰るだけだからタダと思っていらっしゃいますが、トイレとか道の補修とか、そういうものがどんどん必要になり始めまして何とかしろということです。でもご多分に漏れずお金がないので「金がないわ、どうしようか」と社長が町の友人たちに声をかけましたら、まちの者が利用するんだから私たちもお金を出そうということで、グリーンヒルATOという株式会社をつくりました。資本金500万円ですので参加していらっしゃる方は二十数名ですけれども、半分は都市部で生活していらっしゃるサラリーマンの方です。お昼御飯なり食べて、トイレもきちんと気持ちよく使える場所をつくらうということでした。

こういうものができました後は、口コミというのは恐ろしいものでして、あっという間に年間の来場者が4万人を超えるようになりました。そうしますと今度は、バーベキューには牛乳をつけているのですが、この牛乳を水筒に入れて持って帰るから売ってくれとか、肉があるんでしょう、お肉を分けてもらえませんかという声が出てきました。でも、きちんと許可をとらないことにはただお分け

するわけにもいきません。「せっかく肉と牛乳があるんだから、それで本物の食品を作ってくれ」と、また消費者の方からの要望です。

では、加工場を作るお金をどうしようかといいましたら、一般の消費者の出資でやろうということになりました。会員権も考えたのですが、もっとわかりやすい形の方がいい。株式の出資でしたら、商法その他の法律で株主の権利も義務も、経営者の権利、義務もすべて明確な規定がありますので、これでいこうということで、半信半疑、恐る恐る募集をかけてみました。すると株主 262 名で 5,400 万円余りのお金があつという間に集まってしまうして、私たちは、私たちにかけられたその期待の大きさに非常に驚き、一体これを現実はどうやっていこうかと正直なところ戸惑いもありました。

2. 第一次産業、第二次産業、第三次産業の同居

——みどりの風協同組合の誕生——

(株)みるくたうんができて 1 年半ぐらいおくれて、加工場ができて上がりました。加工場ができて、現実には船方農場からみるくたうんへ、みるくたうんからグリーンヒル ATO へと品物とお金が動くようになりました。船方農場はプロの農業の生産現場で、紛れもなく第一次産業です。みるくたうんは加工流通ですので、第 2 次産業。第 3 次産業も含まれています。グリーンヒル ATO は第 3 次産業で消費者へのサービスの場で、たかだか 36 ヘクタールの狭い土地の中に、第 1 次産業から第 3 次産業までが同居することになったんですね。お互いに取引関係が発生します。船方から素材を仕入れ、みるくたうんで加工をして、グリーンヒル ATO に商品として卸す、もしくはみるくたうんから商品を消費者の方々へ直接販売する形です。取引関係ができると、どうしても産業間のあつれきが見え隠

れしてくるんです。

それぞれの会社は自分たちの経営がまず第一ですので、「船方の牛が高いけえ、わしゃ、よそから肉を入れるで」とか、「みるくたうんがシクラメンを余りいい値でとってくれんけえ、今回はみな市場に出すで」とか、そういうのが現実に出てきます。みんな自分の給料を稼ぎ出そうという意識がありますので、そういう部分が高まって、これはどうしてもグループ全体の総務（調整機能）がいるぞということになりました。いろいろ形は検討したんですが、会社が 3 つありますので（零細企業と言った方がいいかもしれませんが）中小企業等協同組合法の規定にある中小企業の組合としてみどりの風協同組合をつくりました。

みどりの風協同組合をつくったとき、6 つ目の農協（阿東町にはその当時 5 つの農協がありました）をつくる気かと地元からやんやん言われまして、そういう気はみじんもなかったのですけれども、周囲からみるとまだまだ船方は何をやっておるのかわからんという部分があったようです。

私どもが一番考えたのは、せっかく船方農場のお母さん牛から始まって、みるくたうんでの牛乳の加工の現場、飲んでいただくお客さんの生の声までが 1 本につながりましたので、それぞれに得られる情報をいかに他の部分にフィードバックさせていくかということです。これがなければ生産のボトムアップにもつながりません。そのために、みどりの風協同組合が苦肉の策で誕生したわけです。

3. 1991 年生まれの株主さんが 2 人

——「みるくたうん」が何を期待されているか——

大体船方農場の今までの流れを聞いていただきましたが、この中で消費者の直接参加が私どもの転換期にすごく大きなキーワードに

なっています。消費者の方々が私たちに何を期待しているのか。私たちがそれにどう答えていけばいいのか。私は消費者のみなさんとの交流と情報の分析を一手に引き受けておりますので、その中での体験談を幾つかお話をできたらと思います。

(株)みるくたうんには、先ほど申しました672名の株主さんが全国にいらっしゃいます。この中に、今回の増資で1991年生まれの株主さんが2人誕生いたしました。株主は年齢制限がございませんので未成年でもなることができます。このお2人は、お父様が株主で生まれた息子さんにも1株、お父様とお母様が株主で生まれた娘さんにも1株という形で買ってくださった株主さんです。

あらためて見ますと、未成年の株主さんがすごく多いんですよ。男の方のお名前お2人でいただいていますので、どちらがお父様ですかと聞きましたら、3歳と5歳ですと言われたりします。自分は株主にならずに子供に株を買われる方が多くて、私たちはすごく不思議に思ったんです。何人かの方に聞いてみましたら、自分たちは若いときに田舎から都会へ出てはきたが、盆暮れに帰れる田舎がある。特に自分の親(じいちゃん、ばあちゃん)が生きている間は、子供を連れてでも帰ることができる。けれども自分がだんだん年をとって親が亡くなり、田舎の家が自分の兄弟の代になってしまうと毎年盆暮れに子供を連れて帰るわけになかなかいかない。そうすると、都会で生まれたこの子たちにはふるさとがなくなってしまうんじゃないか。自分の娘や息子にふるさとと呼べるものを持たせてやりたい、みるくたうんがこの子たちのふるさとなればいい、心のふるさとになってほしいということで、子供さんの名義になさったということです。また、おじいちゃんがお孫さん5人に買われたというのもありました。そうしますと、例えば今の小さな株主さんが、幼稚園に上がりました、小学校に上がり

ましたと、みるくたうんにお母様やお父様方から報告が来るわけです。さらに、この子たちが例えば18歳、19歳という友達どうして旅ができるような年になった時に、これは自分が出資している会社、自分の会社なんだと友達に胸を張れるような場所であってほしい。だから、いろんな施設が必要なのはわかりますが、できるだけ今の姿を崩さないでそのままを保ってくださいと言われます。

そういうことも含め、みるくたうんの株主さんと私たちの関係は本当に親戚のような関係で、ご注文の商品をお送りする時でも、株主さんから一番痛切な苦情、ご意見が参ります。私たちも本当に耳が痛いというか、身にしみるわけです。けれども、例えば自分の家の隣の人が船方農場の悪口を言っていると気分が悪いと言われるんです。結局本当に親戚のような関係で、近くに寄ると少しうとうとして言いたいこともいろいろ出るが、遠くにいても自分の親戚は親戚、他人が悪口を言うとう気分が悪い。これは当たり前の人情です。そういういい感じの距離を保たせていただいています。これは、新しい形のふるさと——地縁とか、血縁とか——、そういう感じなんじゃないかと私たちは思っています。

そのほかにも、一家5人で1株ずつ、5株の株主さんという方も何世帯いらっしゃって、この方たちの口コミがまたすごい威力なのです。一家5人で株主さんになっていらっしゃいますと、大体すべての世代にその世代の口から口コミという形で伝わっていくわけです。だから、船方農場に一遍行ってみたいと思っていたけれどもなかなか機会がなくてとおっしゃっていたお母さんが、「○○ちゃんが船方農場へ行ってウサギを抱いたって」という子供の一言で、次の日曜日には一家でいらっしゃるとかということが現実になっています。また、年配の方が船方農場に別の期待を寄せていらっしゃいます。船方農場は農業ですので、これは男だけでやれる仕事で

はありません。若い男ばかりで失敗しかけたのがうちの教訓ですので、おかあちゃんもいれば、子供も、おじいちゃん、おばあちゃんも、その年代、性別、それなりにその人じゃなければできない仕事があるのが農業です。力で押しまくる者が子牛を育てると死なせてしまうように、お年寄りでなければこなせないような仕事も農業の中にはきちんと用意されています。そういう意味で、定年退職後の自分たちの生きる場所みたいなものを見つけないという方もいらっしゃるようです。

4. 消費者とともに賢くなろう!!

——消費者に伝えることが出来たこと——

そういう消費者のみなさん——株主さんだけではなく去年は8万人ぐらいの方が船方農場に遊びにきてくださいました——がどのように変わってこられたか、どういうお付き合いができるようになったかということを次にお話しようと思います。

一番最初にも書きましたが、船方農場はまず観光農場に間違えられ、観光農場じゃありませんと言ったら、坂本個人の農場と間違えられます。個人農場でもないと言えば、では、農場の中で何世帯のご家族が生活していらっしゃるのですか、子供たちの教育はどうしているんですか、といわゆる何とかの自由の村とか、そういう感じといろいろ間違われるんですね。それでもないですよと言うと「じゃ、何だ」ということになって消費者の方たちも戸惑うわけです。観光農場のように人人口できちんとお金を払って入りますと自分はお客になりますから、サービスしてもらって当たり前、その対価を払うわけです。うちみたいに、さあどうぞ、好きに入って好きにお弁当でも食べていってくださいと言うと消費者の方たちはしり込みなさるんですね。平成3年

8月の加工場のオープンのときにちょっと大きなイベントを打ちました。そのときは、5人や6人じゃないアルバイトの大学生が駆けずり回って車の整理をしなきゃならないぐらいに車がいっぱいになりまして、駐車場がめちゃくちゃでした。それが今年秋のシーズン（うちは、秋がお客さんが一番多いのですが）になり、目の回るような忙しい日に、だれかが整理整頓したように車が人り口からきれいに駐車場に並んでいた。駐車場といいますが、草地を平らにただけで（今だに名称は草地です）、線も何も引いてありません。舗装もしてありません。そこに車が一台づつきれいに並んでいたんです。上の事務所から社長と2人で見ていまして、これは多分一番最初に遊びに来て車をとめた人がここに何回か来たことのある人なのだろうということになりました。最初の人のがきちんと車をとめると、人間というのは右に倣えで後まできれいに並んで、そういう混雑の時でも駐車場係がただの1人も要らなかったのです。それだけリピーター、何度も来ていただけるお客さんが多いということなのです。

あと多いのは、ワンボックスカーという車がありますね。あれに若夫婦に子供3人、じいちゃん、ばあちゃんがついており、最後に犬までおりてくるという光景が日曜たびによく見られます。これは、犬まで、じいちゃん、ばあちゃんまで連れて、本当にゆったり一家そろって遊びに行ける場所が山口のような田舎でも他にないんだろうと思いますし、まだやっとな首が座るか座らないかの赤ちゃんを連れた若いご夫婦も非常に多いんです。デパートへ行っても何しても、赤ちゃんを連れていると夫婦2人でいても大変です。それが、本当にゆったりと子供と一緒に過ごせまうと言ってください。最近では、アベックや大学生のグループもふえまして、大学生をつかまえて何でこんな何もないところに来るのかと聞いてみたんです。もっとたくさんおもし

ろいところがあるでしょうって。そうしたら、地元の大学の学生ですけれども、ここはすごく自由度が大きいんだと言いました。いつ来て、いつ帰っても、だれも何も文句を言わない。何もないということが自分たちにとってはすごく魅力的なことなんだとその子たちが言うんです。そして最後に、「ここは町役場がやっているんでしょう」と。公共施設じゃないですよ、完全に民間の企業なんですよと言ったら、じゃ、何でもこういうことができるのかと逆に聞かれてしまいました。彼らの感覚で言うと、タダで入って好きなことをやっていいところは公共の公園ぐらい。公園も最近は締め出しが厳しいと言っています。

タダで入ってタダで帰ると言うけれども、トイレ一つ建てるのにだって3,000万円のお金がかかるんだよという話をしたら、次にその子たちが来た時には「きょうは、アイスクリームを買って帰るからね。」と言ってくれまして、そういうところで現実に私たちがここで何を見てほしいのか、どのように過ごしてほしいのかということが、世代を問わずにだんだん理解していただけるようになったんじゃないかと思います。

ごみ箱なんかも場内にはほとんど置いてありません。お弁当持ち込みでも結構ですよ。持ち込み料とかは一切いただきません。そのかわりに持ち込まれたごみは持って帰ってくださいと申し上げています。そうすると、ただの1人もごみの入った段ボールを捨てて帰る方はいらっしゃいません。そういう部分で、消費者の方たちも随分と賢くなられたんじゃないかと思います。

今回は、お正月の三ガ日も、売店をあけたんです。独身の若い子たちが何人かいますので、正月、家にいるよりは出てきて、変わりにずらして休みをとってスキーに行くんだというのがいましたので。私どもの農場から車で15分ぐらいのところ津和野稲荷という有名なお稲荷さんがいます。初もうでの帰

りにどうしても子供がおしっこを我慢できなくて、船方農場だったら入ってトイレを借りられるから行こうとって来てみたら売店が開いていたので、ついでに大きな箱にアイスクリームからヨーグルトからいっぱい買ってください。それも結局、あそこに親戚の家があるから、トイレを借りていこうという感じなんだろうと思います。

5. 「農業だって立派な商売ですから……」

——数字、分析、会議、経営計画、
原価計算、決算、税金、etc.——

あと多いのは全国から私どもの農場を視察にいらっしゃる方々です。坂本が留守のときには私ですとか、みどりの風協同組合の事務局をやっています私の主人とかが対応するわけですね。来られた方にしたら「何だ」ですよ。このねえちゃんは何を言うんだろう、この若い衆は何を言うんだろうとちょっと馬鹿にされたんじゃないかという反応をもろに感じるときがあるんですよ。でも、だんだんお話を進めて、「農業だって立派な商売ですから」と私たちが言うともみなさんびっくりなさるんです。農業だって立派な商売ですから。もちろん私たちには、素材を生産して、または仕入れて、それを加工して販売するという一連の流れがあります。その中で、数字とか、分析とか、会議、経営計画、原価の計算、決算とか、税金対策、総務にかかわるもろもろの部分はものすごく大変なものがあります。その総務の経費、会議なんかでも月に何回も開きますので、その会議にかかる時間的なコストですとか、そういうものまで含めた上で、さらに利益を上げなければならない。普通に家族経営でやっていらっしゃると、例えば打ち合わせは御飯のときでも、寝床の中でも、それなりにうまくコミュニケーションがいくわけです。言葉に出さなくてもわかる部分があって、これは非常にすばらしい形態だ

と思うんですが、自分なりにやりたいものを持った若いのが50人も60人も寄りますとこれはてんでばらばらです。これをまとめるには少々言葉で言うだけではわからない部分、言っても言ってもわからない部分みたいなものもあります。そういう部分にどれだけのお金がかかって、それをどのように、つまり自分たちの給料の上にさらに一般管理費がかかるんです。建物を建てればその償却費だってかかってくるんだという数字の部分を、それぞれの人間が理解できるかという部分が随分と大きい問題じゃないかと思います。

こういう数字の分析をやっている、今回おもしろいことに気付きました。私どもは、年末のギフトの注文を非常にたくさんいただいています。うちは牛乳1本でも420円しますから、商品としてはかなり高価です。これだけ不景気だとギフトの件数は去年と比べて減るだろうというのが大概の見方でした。その減り方がおもしろかったんです。1件に送られる1箱の平均単価は去年と比べて下がっていないんです。同じか少し高くなっているぐらい。じゃ、何が減ったかという、去年10件出されたところが今年は5件になっている。送り主の方々がそれだけ送り先を絞り込まれたということなんでしょうね。私たちは救われたかもしれないと思いました。不景気になって経済状態が悪くなってきたら安いものばかりを買うかといったら、決してそうではありません。消費者のみなさんはバブルの時代に、本当にいいものを見分ける力を養われたんだと思うと思います。本当に欲しいもの、それだけの対価を払っても欲しいものとそうでないものの使い分けが非常に上手になられたんだと思うと思います。

今私どもの牛乳は、配達できる地域は定期的に配達をしています。1週間に3本とっていただくだけで牛乳代は月に1万円になるんですね。あるお客さんに5人家族で1週間に

3本で足りますかと言ったら、お宅の牛乳は子供とお父さんが毎日飲むための牛乳ですから、料理とかほかに必要な部分はスーパーで買ってきていますとおっしゃいました。現実の一つの家庭の中で、牛乳が2種類の商品になりつつあるのです。牛肉などもしっかりだろうと思います。その使い分けができるほどに消費者の目が肥えてきたとも言えるでしょうし、そういう部分に気がつかないでどちらかに偏っていっちゃうと、商売はなかなか難しい部分があるんじゃないかと思います。

6. 平均年齢35歳の約60人の仲間、 でも担い手不足(?)

——今後の課題——

最後に今後の課題についてお話ししたいと思います。私どもの従業員の平均年齢は35歳くらいです。グループ全体で約60名が正社員ですがこれでも担い手不足なんです。どうしても若過ぎるんですね。一番最初に船方農場を始めたときに坂本たち2人が目指したのは、農地のない者でも農業をやって食える場所をつくろうということでした。30年たってやっと、私のように全然農業と関係のない者がそこで食べていけるような場所ができ上がったのです。30年かかって夢やっと一つです。毎年、求人募集をかけなくても、7人、8人と大卒、高卒の人たちが本当にどんどん集まってきます。その中で話を聞いてやめる人もいるし、現実に働いている子たちもいますが、やっぱりそれなりにみんな農業というか、食糧生産に何らかの形で自分の夢を持って入ってきているわけです。そうするとこれは企業といひましてもみんなが船頭として、自分の夢と重なっているから今この船方で仕事をしているんだという発想ですから、船頭を多くして船、山へ登るところか宇宙へ飛び出しそうな勢いでして、「そのうち空中分解するぞ」と社長は今非常に恐れています。

では、どういう方が足りないかというと、社会や経済の流れのわかる 50 代、60 代の方たちが今私たちの農場では本当に不足しております。私たちは消費者のみなさんとの交流ということで手書きのパンフレットを、2 カ月に 1 遍ぐらい出しています。季節のお便りだと思っていただいたらいいんですが、これに去年載せた記事ですが、ヤンマーという機械のメーカーがありますね。昭和 48 年頃にそちらの雑誌に載った船方総合農場の記事です。集団で新しいことをやっているぞ、こいつらすごいぞと書かれた記事なんです。「楽しい農業を目指すへんくう(変なやつ)たち」という題で、このとき以来船方農場を外から見つめてくださっていた方に平成 4 年の半ばから私どもの会社の顧問という形で入っていただきました。そういう形で、今いかに平均年齢を上げていくかがうちの課題になっていると申しても過言じゃないと思います。

もう一つ申し上げたいのは、なぜ、私どものところにそれだけ若い人が集まるかということです。私自身もそうです。うちは農家ではありません。父親は地方公務員です。私の主人もサラリーマンの息子です。そういう 2 人がなぜ船方農場に入ろうか、農業なんかやろうと思ったかといいますと、普通の会社に就職すると条件が変わらなかったからです。給料なんかは、2 人で稼いでやっと 1 人分ぐらいで安いですが、健康保険や年金もかけてくれるし、退職金も積み立ててくれるし……ということは会社をやめれば失業保険も出るということです。そういう部分がきちんとしていましたから、あとはどこに就職するにしたって、おもしろそうだという気持ちと給料とお休みの問題でしょう。同じなんです。街中の自動車屋さんに勤めるのでも、スーパーに勤めるのでも一諸なんです。もちろんこの場所で実現させたい夢はありますが、絶対ここで一生過ごさなきゃいけないということはないわけでしょう。みなさ

んでもそうだと思います。今お仕事をなさっていらして、それなりのポジションでやっていらっしゃるでしょうけれども、いつでもやめられるという自由度はある意味で自分の中に持っていらっしゃると思います。農業経営をやっている方には、その自由度がないんじゃないかと私は思います。脱サラをして農業をやりたいというとき、あちこちで後継者の受け入れをしている自治体とかたくさんあります。ありますが、みんな貯金をはたかないと農業を始めることができません。貯金をはたいて、本当に一か八かの大ばくちです。それでは本当に自分が農業に向いているかどうかもわからないし、農業がどういうものかもわからない。何もわからないうちに大ばくちなんかだれも打てるわけじゃないでしょう。これが後継者不足の一番基本のところにあるんじゃないかと思います。本当に自分が農業に向いているかどうかは、1 年なり、2 年なり、農業というのは春夏秋冬の 1 シーズン過ごしてみて初めてわかるわけですから、やってみてダメだったら、じゃ、また町へ戻っていかう、やれるようだったら続けてみようという自由度がないと、つまり職業として農業が自立しないと、すごく難しいんじゃないかという気がします。

また、農業の組織をつくるとき、農村を生活空間として考え、そこに生きる者がお互いに助け合っていこうという自治活動なのか。(要するにおらが町、おらが村です。それをどう住みよくしていくか。それなのか。)それとも、プロの農業者として本当に「業界」を引っ張っていこう、業界のリーダーになろうとする経済活動なのか。そこをはっきり区別していかないと、結局、最後の最後のところで、空中分解を起こすんじゃないかという気がします。

私どもの農場はかなり人間の出入りがあります。研修期間で、もう 3K、4K の仕事に音を立ててやめていくのもいるし、逆に広島

印刷会社に勤めていた21歳の女の子なんです。動物が好きだから動物のいるところで働きたいと言って飛び込んできまして、だれも信用しなかったんです。動物が好きだからといって、あんな汚い仕事をこんなかわいい子ができるわけがないといって、長いことみるくたうんの営業にいたんですけれども、本人の念願がやっとかなって、去年の10月から船方農場で子牛の世話をしています。その彼女は、だれが見ても男の子と間違えうぐらいにドロドロで真っ黒な顔をして、大きな牛のふんだらけのヤッケなんかひっかけて、一生懸命ニコニコして楽しそうに仕事しています。そういうこともあります。また、船方農場のやり方が手ぬるい。もっと別のやり方があるはずだと言って、自分なりの新しい農業を目指して出ていく人もいます。そのようにいろんな人間がその組織の中に入出入りすることで、その組織自体も活性化していくし、新しい方向性みたいなものも見えてくるんじゃないかなと思っています。

最後に蛇足ですが、私自身も何度か社長と大げんかをしたあげくに「やめようか」と思ったことがあります。一番大きなけんかをしたのはみるくたうんの加工場をつくることです。予算の関係で紙パックの牛乳の設備がつかれないわけです。紙パックは、今やっている分の6倍から7倍ぐらいのコストがかかりますので、これがどうしてもできない。1日に300kgかそこらしか処理しないような加工場では無理だ。どうしようか。ポリボトルでやろうということになりました。設計の最終段階で私が気がついて、「ポリボトルに入った牛乳なんか何でみるくたうんで売るんだ」と社長にかみついたんです。見ばえが悪いとか資源の再利用とかなんとかということよりも、ポリボトルってこんなの（ペットボトルみたいなものを想像してください）でしょう。牛乳って毎日飲むものですから1週間に5本飲んだとして、月に20本。20本の

ポリボトルの殻が台所に転がるわけですよ。不燃物です。田舎は月に一度ぐらいしか不燃物を取りに来てくれないんですね。台所にゴミがたまることほど主婦にとってストレスになることってないわけですよ。そういうストレスを生むような牛乳を、いかに中身がいいからといって毎日のように飲んでもらえるだろうかと考えたら、絶対に答えはノーなんです。それで、3日かかりで社長と大げんかをやりました。社長の言い分もわかるわけです。経済活動だから、理念よりも何よりもまず食うことが先ですから。3日目の朝にお母ちゃんに怒られたと言って社長が出てきました。お母ちゃんに意見を求めたら、私の言うことの方が正しいとカンカンに怒られたということで、瓶に決まりました。瓶も、いろいろ問題は現実にあるんです。空瓶を何回も回収して使えるのがリターナル瓶のいいところなんですけれども、回収率が思ったほどに上がりません。それと、瓶を大阪まで取りに行かなきゃいけないんですね。瓶というのは要するに空気を運ぶようなものですから、そのコストが馬鹿になりません。そういう問題はいまだに抱えています。欲しいものを欲しい形で気持ちよく消費していただきたい。自分たちの生活のスタイルに合った部分に、私たちの商品を取り入れていただきたい。みるくたうんの商品の牛乳を飲むときに、船方農場のお母さん牛のことをちょっとも思っていたら、そういうことがきっかけでこれからの日本の農業に対して消費者の優しい気持ちが出てくるんじゃないかと思います。

何か取りとめもない話になりましたけれども、時間が大分オーバーしてしまいましたのでこの辺でおしまいにしたいと思います。ありがとうございました。

○ 1点だけ聞かせてください。

株主さんを募集されて集まったということ

なんですが、会社が別の意味でどんどん拡張して、資産もふえていくわけですね。そういった会社がつくり出した資産の所有権についても、一般の株主さんも株主ということがかかわっていただけるのでしょうか。

島添 株主さんには配当で利益を還元していくということが筋だと思います。所有権の部分にまで直接かかわってくると、日本では土地は財産ですので、農業の一番難しい部分に突き当たってしまいます。今そういう部分と遊離した部分で進んでいますので、話のどんどりがいいんじゃないかと思います。法的な知識が間違っていたらごめんなさい。

○ みるくたうんのお話を詳しく聞いたのは、きょうが初めてなんですけれども、例えば食肉の処理とか、乳製品の加工、販売には資格が要りますね。それを取得されたのは何月何日とちゃんと書いてあるんですけれども、これは、全国から、我こそはと来た若い人たちに取らせているのか、それともしかるべき人をこちらから募集して雇っているのか、そのあたりをちょっと伺いたいんですけれども。

島添 船方農場は本当にいろんな意味で素人の集まりです。自信を持てるのは農業だけでして。こういう加工場をつくるのに食品衛生管理者という資格が要ります。それを持ってる方が、例えば獣医さんですとか、お医者さんですとかに限られてしまっていて、新たに試験を受けて取得することが現在のところ無理です。それで、地元の山口女子大という県立大学に管理栄養士を養成する食品科がありますが、その卒業生を社員として採用いたしました。だから22歳の大学出たてのほやほやの彼女でしたが、その彼女が中心になりました。あと乳製品の加工は、東京の大手乳業メーカーからのUターンで、31歳ぐらいの方が帰っていらっしゃいましたので、その彼と2人で基本的なところは頑張ったようです。ただ、乳業メーカーにいた彼にしても、

牛乳なんぞは今までやったことがない。やっぱり大きな企業の中の一部しか知りませんので、知識としては知っていても、自分の技術としては持っていないところからのスタートでした。その2人が中心になって、あとは総務が何とかかんとか後ろ盾をしました。

うちは素人の集団ですので、わからないことは全部聞くようにしています。だから、例えば税金の事務処理がわからなければ税務署に電話をかけるというのがうちの鉄則になっていますので、こういう認可を取るのも保健所そのものにご相談をかけて、どうしたらいいだろうかというところから出発しました。

○ 船方農場の牛乳と肉牛は、全部みるくたうんに行くのかどうか。みるくたうんで加工する原料は、船方農場以外からも入れているのかどうか。

島添 船方総合農場では、例えば牛乳でも年間で1,200t出荷しています。これは山口県の生産量の4分の1ぐらいになるんじゃないかと思いますけれども、これだけのものを加工して販売できるかといったらとってもじゃないです。消費者に対する直接販売は、そんなに易しいものではありません。私たちでは、毎日300kgぐらいの牛乳しか処理していません。残りは全部、地元の大手乳業メーカーさんの工場に出ております。牛肉にしてもしかりです。みるくたうんで必要なお肉に関してはみるくたうんが船方農場から仕入れますが、それ以外は、大阪とか地元の市場とかに出ております。花もそうです。花もシクラメンなんかは2万鉢以上出ますので、こんなもの全部直接消費者に売るのはとんでもない話です。

船方農場の製品をみるくたうんが仕入れるのは一部分です。みるくたうんはもちろん船方農場の製品が基本なんです。牛乳は船方の牛乳がすべてでございます。精肉に関しては、肉加工なんかをやっていますとどうしても豚肉ですとかが必要になってまいりますの

で、そういうのは精肉メーカーから入れています。

○ どのくらい処理していらっしゃるんですか。

島添 どのくらいでしょうね。ついこの間、経営計画を立てるのに見たんですが……。

○ 全体の50%ぐらいですか。

島添 いや、そんなにもいかないと思います。ソーセージにしても、ハンバーグにしても、例えば牛肉100%でつくっちゃうと全然おいしくないですね。

○ みどりの風協同組合は発足してまだ間もないと思うんですけども、新しい農村活性化事業をお受けになって2年度から7年度の計画で事業をお持ちのようです。あの内容としては、三つぐらいタイプがあると思うんですけども、このみどりの風協同組合では、各共同施設を設置とありますが、どんなものをお考えになっているんですか。

島添 私どもが平成2年度から7年度で受けていますのは需要創造型、新たな需要をつくり出そうということです。基本的には、今回完成しました加工場とグループ全体を統括するための管理施設、あと、これは自己資金になるのかな、カフェテリアとか、そういうものも企画はしています。その他パーベキューの食材供給の施設ですとか、子供たちに遊んでもらう水・森の広場みたいなものも計画に入っています。

○ それは、具体的に何年度から着手されるわけですか。

島添 もうほぼ完成しています。今年度、森と水の広場と、あと農場に入ってくる道が非常に細いのでその関係、それから、カフェテリアなんかはこの夏ぐらいのオープンを目指しています。

○ 先ほどの話の中で、農業経営は、自由度がないから、後継者がいないんだよという話をいただいたわけですね。その中で、職業

として農業が自立するんだというお話と、地域のリーダーとしてのお話があったわけですが、ちょっとその辺に関してもう1度詳しくお聞かせいただけますか。

島添 農村というのは、仕事の場と生活の場が完全にダブっているわけです。町づくりとか、村おこしを考えようといったときに、いつもどうやって住みよい場所をつくるかということと、どうやって農村が農村として振興していくかという部分がごちゃまぜに論議されるんですね。住みやすい場所をつくるということは自治の活動です。これは、都市部でも行われることだろうと思います。それに対して、産業としての農業を振興しようということは完全に経済活動ですから、担い手がダブっていたとしても別々の場所で別々の論議をしないと、いつも最後のところの詰め甘さにそれが出てくるんじゃないかという気はしているんです。

私自身は船方農場、阿東町で仕事をしていますが、住んでいるのは瀬戸内側の防府市という町です。山口県を縦に毎日片道60kmぐらいを車で通っています。それをするのはなぜかといいますと、私自身の中でやっぱりそういう問題が生じるからです。阿東町の中に住んでしまうと、阿東町の中の人間関係、いわゆる田舎のどろどろした部分にからめ捕られてしまうところがありますので、ずるいと言われるかもしれないけれども、都市の生活を享受しながら田舎で仕事をするという感じですね。そういう発想で通っています。

○ それに付随してなんですが、先ほど公的年金とか、保障制度とか、そういう職業としての保障が不足しているというお話があったわけです。その辺はおたくの船方農場の場合にはいいわけですが、一般的には個人の農家ですよね。その辺のことを今、国でも企業的ということと言い始めてきていますけれども、個人の農家ですと、あなたの目から見た場合には、こうあるべきじゃないのかという

考え方はどうですか。

島添 農業は、基本的に個人経営できるものだったら個人経営が一番いいんじゃないかと私は思います。家族でやるのが基本の姿だろうと思います。

ただ、そうでなくて、組織をつくろうということになったら、年金云々とか細かいことはいろいろありますが、要するに組織にするからには総務という何も生産しない部分にお金をかけなきゃいけないという、そこだけをはっきり認識していただきたいなと思いますね。農業という物をつくり出す職業の中に非生産の部分があって、しかもそれがかなりの部分の経費を食うわけです。それにまたお金をかけなければ、組織自体が成り立っていかないし、運営もなされていかないという部分。だから、先ほどの報告の中のどなたかの質問に農家が甘えているんじゃないですかということがありましたけれども、そういう部分は問題としてあると思います。非生産的でお金のかかる部分、何も生み出さずにお金だけを食っちゃう部分を、例えば農協とか行政とかに押しつけてしまって、自分たちは何もしないというのは、ちょっと筋違いじゃないかなという気はしています。