

平成17年度

駐村研究員会議報告記録

多様な農業と地域活性化に向けた新たな取組について

平成17年度駐村研究員会議（第26回・最終回）は、平成18年1月27日に「多様な農業と地域活性化に向けた新たな取組について」を共通テーマとして開催された。報告者は以下のとおりである（敬称略、報告順）。

及川久仁江（岩手県胆沢郡胆沢町）

古内稔悦（宮城県仙台市）

西野顕樹（福井県三方郡三浜町）

宮崎利明（福岡県福岡市）

宮嶋望（北海道上川郡新得町）

会議の進行は、高橋克也評価・食料政策部研究員と香月地域振興政策部長が担当した。5人の報告後、駐村研究員と参加者により活発な意見交換が行われた。以下は同会議の記録のうち5人の報告部分を企画連絡室研究交流科が抜粋、編集したものである。

なお、以下の報告を含め、当日の様子は「平成17年度駐村研究員会議議事録」として公表されている。関心のある方は参照されたい。

<http://www.primaff.affrc.go.jp/koryu/chuson/H17gijiroku/index.html>

○及川久仁江 家族は8人家族で、だんなはサラリーマンという本当によくある第1種兼業農家です。うちの自慢は、毎朝もみ殻で御飯を炊いて、あと夜は風呂はまきでたいて、もちは臼でついていきます。お米もコンバインなんて買えないので天日干しです。そういうのを生かして馬小屋をリフォームして、お客さんが泊まれるように改築して、修学旅行を5年ぐらい前から請け負うようになりました。一般客というのはまだ数えるぐらいしか来ていません。これからどんどんふえていく

のを夢見ながら、今頑張っているところです。

私がグリーンツーリズムに出会ったのは、1998年、私が34歳のころです。普及センターからヨーロッパ研修の話がありまして、社会にも全然貢献していないし、何かやりたいなという悶々とした時期だったので、その一步を踏み出すきっかけとしてヨーロッパに行くことになりました。そして、そのヨーロッパの研修で、ドイツのグリーンツーリズムというのを経験してくるんですけども、実はそのとき山形庄内地方のママさんたちも、そのグリーンツーリズムの研修に参加したんです。ドイツのグリーンツーリズムより山形のお母さんたちのパワフルなことの方がすごく印象的に残りました。私も胆沢町に帰ってこういうお母さんたちみたいにグリーンツーリズムをやってやるぞとなったわけです。

また、ちょうど町で農業を活性化する事業を起こそうということで、10人のメンバーであちこち事例研修でいいところを見せていただきました。6年間、そういうことをやっていたしまして、その中でこれは絶対町の農業に必要なと考え出したものが二つありました。一つは、環境に優しく農業を元気にする堆肥発酵施設、もう一つは農業者が育ち集える拠点というところで、トレーニング農場とかセミナーハウスでした。トレーニング農場、セミナーハウスは、私が頑張って人を集めるからやらせてくださいと。わがママ倶楽部というんですけれども、最初の9人からどんどん膨れ上がって、実際35人くらいまで増えたんです。そして、2002年にトレーニング農場が完成するわけです。同時進行で、その地域の専業で農家をしているお母さんたちを集めまして、よろづやの会という産直のチームも立ち上げました。

このときに、わがママ倶楽部のトレーニング農場の方も今まで少しずつみんなでやっていたんですけども、それを今度ハウス長というのをつくりまして、使う人、使われる側というのをちゃんと役割分担していきました。2003年にそろそろ農家レストランの方も軌道に乗せたいという話を町の農林課としながら、そのためにはやっぱりもっと責任を

持った人たちを何人か選んでほしいということで、わがママ倶楽部を“つくるチーム”と“農家レストランチーム”に二分しました。つくるチームの方は、せっかくだから胆沢町とはいわないんですけれども、この場所では食べられないおいしいものをつくりたいとフルーツトマト、水切りトマトを、無謀にも指導なしで始めました。レストランはオープン当初はすぐお客さんが来て、産直もこんなに売り上げがあって本当にいいんだろうかと。そういう中で、冬になると、ぱったりお客さんが来なくなります。あと、今年の春に“おやつ屋”というお菓子屋さんもオープンしたので、レストランに入らなくてもお菓子は買いに来るというようなりピーターのお客さんもいます。

最後にまた私が大好きな計画を立てたんです。みんなが遊びに来てくれる場所にどんどん育てていきたいということで、今考えているのは、まきだきおふろをうちだけじゃなくてみんなにもそれを経験してほしいなと思っています。それで、バイオマスのエネルギー、エタノールプラントといういい話を3年くらい前から東北大学の両角教授に持ってきていただきまして、胆沢町も今乗っかっています。まず実験は来年あたりからやって、農業が重油とか石油とかそういうのに頼らずにエタノールはお米でつくるエタノールなので、いっぱい田んぼがあるのにつくらないところがあるので、そういうところでエネルギーをつくっていききたいというのが一番近いところの夢であります。

○古内稔悦 NOSAI宮城という農業共済を運用している団体に勤めています。一つ目として、農業災害補償制度と今回の経営安定対策等の予想される今後の影響、特に、品目横断的経営安定対策との関連についてです。品目横断的経営安定対策の中で、生産条件格差是正対策、いわゆるゲタ対策が実施されますと、農業共済で補償しますのは、当年産の収量の減少または品質の低下に伴う生産金額の減少となっております。緑のゲタは対象になりません。いわゆる黄色のゲタ部分が対象になってまいります。この黄色のゲタの水準

によりましては、麦、大豆の現行の単位当たり共済金額の計算方法が今のままだとしますと、農災で補償します水準はかなり低くなるだろうということが予想されます。程度によっては生産費に相当する金額よりも補償する金額が下回ってしまう恐れがございます。

麦共済や大豆共済の機能を損なわずに、農業者がこうむることのある不慮の災害による損失を補てんしていくためにも、制度的な対応が迫られているといった状況です。

品目横断的経営安定対策のナラシ対策の補てん金は、農業共済に加入しているとの前提で、農業共済による補てんがあったものとして制度が重複することのないよう環境を整理することとなっております。水稻共済は7割から9割まで加入できるようになっておりますので、加入の仕方によりましては、収入の補てんをされない部分が大きく違ってまいります。また、麦は当然加入ですが、大豆については全く任意の加入です。加入していないにもかかわらず、大豆の最高補償が8割になるんですが、8割までは全く補てんされない可能性があるといったことになってまいります。ということで、麦や大豆につきまして、加入にインセンティブが働くだろうと思われます。ただ一方で、麦、大豆共済で補償水準がかなり低くなることが予想されます。

続いて経営所得安定対策についての期待ということで、県内の3戸の農家を回ったことを紹介させていただきます。1軒目の農家、これは生産組合です。まだ法人化していません。宮城県北部の登米市で地域の生産調整を担うために大豆を転作するということでスタートしています。現在は大豆15ヘクタール、水稻7ヘクタールを耕作というふうになっています。面談に応じていただいたS氏はNOSAI組合の職員で、生産組合の中では会計その他事務全般を中心的に担っています。特定農業団体となっていくためには何よりも人づくりが一番のポイントとしていまして、このためには普及センター等の役割も重要で、営農指導ばかりでなく経営面も含めまして、リーダーの育成とリーダーの育成を支援する地域マネジャーの育成、こういったものをお願いしたいということを述べていま

す。

続いて、B農業法人です。この方は仙台市で水稲 23 ヘクタール、大豆を 5 ヘクタールから 10 ヘクタールを作付耕作しています。水稲は受託面積を含めると約 50 ヘクタールになります。このB農業法人が活動していますS地区ですが、JAでは現存する二つの転作組合を中心にしまして集落営農を展開したいという働きかけをしています。面談にに応じていただきましたB農業法人のNさんなんですが、B農業法人は認定農業者として、集落営農に力を入れなくても経営安定対策等の対象になることができる担い手というふうに位置づけられています。ただ一方で、このB農業生産法人につきましては、水系の一番下で活動してしまっていて、上流で水系が荒れてしまっただけではもう作付が困難になる、水利や農道の整備など、担い手だけでは賄いきれない水田農業の宿命から集落営農にも声を上げていかなければいけないと考えています。

Nさんは、集落営農は地域のすべての農家に甘い夢をみさせるものではなく、リーダー、主に農作業に従事し集落営農を運営する層には集落営農の収益のいかにかわらず固定給を出せるような組織であるべきだという話をしています。

今まで認定農業者のメリットがなかなかみえにくかったと話してしまっていて、逆に生産組織の中であなたのところは規模が大きいし、機械も大きいものを持っているんだからということで、作業料金をディスカウントされてしまう、ボランティア的に地域の中で働かされていると話されています。今後ともこういった風潮が続くのであれば、あるべき集落営農の姿から遠ざかるおそれもあることから、B農業生産法人では転作組合から離脱して対応したいとしています。このときに、緑のゲタ対策が受けられるように過去実績を案分する方法も検討してください、と要望が出されました。

米政策改革推進対策につきましては、担い手へ政策を集中していくためのソフトランディングのために必要だろうというふうに言っています。特に、産地づくり交付金につきて、交付額が急に少なくなりますと、

生産調整を行わずに水稲を作付する個別完結型農家が一時的に増えるだろう。これに伴って米価が下がりまして、結果として作付農家が減少して担い手への耕地の集約も困難になるのではと心配しています。

C農業法人、こちらは宮城県北部の栗原市で水稲の生産、販売を中心に行っています。この法人の最大の特徴はサラリーマン農業と言っています。6人の社員が朝8時から夕方6時までの勤務、日曜日は休み、有給休暇は年間何日、社会保険も対応しているといった状況です。この法人の活動しますK地区では、今、基盤整備事業を進めている最中です。農業基盤整備の進捗が地域によって大きく異なっていることで、担い手の経営規模拡大に影響することから担い手の経営規模の特例についても基盤整備の進捗状況を考慮してはどうかという提案をいただいています。

作業受託によって耕地集積を進めていますけれども、近隣の農業法人が作業料金をディスカウントしてC農業法人が受託していた耕地の受託を所有者から取りつけてしまっている。受委託の取り合いが現場でもう始まっているそうです。これが激化すれば地代自体が上昇して、今度は農地が集積しづらい状況も生まれてしまうと心配されていました。

○西野顕樹 福井県美浜町の西野です。4年前に父親から経営委譲されまして、来年、多分法人化します。今回は生産者、仲介業者、消費者との関係構築、売る技術を中心にして話させていただきます。

私どもが長年、消費者との交流を目的としてきた収穫祭が今年第8回を迎えるんですが、昨年の第7回までに得られた成果は具体的にどういうものかと反省を込めまして、遠方のお客様、福井県外のお客様でうちの方に来られたお客様に聞き取り調査を行いました。お客様自身が食材の産地を訪れたいという欲求は自然なことであって、長年の直接のやりとりで商品を通して、生産者と消費者との間で多くの情報を共有することになります。産地を訪れることにより、情報の共有は急速に進みます。これらを証明するがごとく、当初商品はお米のみでしたが、現在では

野菜、漬物、おもちまで品目がふえております。生産者と消費者の関係構築において、これまでの経験は私にとって財産であり、ここで養ったものが今後の事業展開に非常に役に立っております。もう1点、私どもの顧客にはお客様同士の横のつながりがあります。お客様同士で当方の情報を共有しておられまして、お客様伝いで私たちがほかのお客様の情報をいただくこともあります。

わが家は当初から稲作を主体とする農家であり、業者との取引量は少なく、農協を合わせて業者さんは3軒でありました。ほどなく平成14年から関西の米屋グループとの親交が始まり、平成16年産より本格的な契約栽培を開始しました。平成13年から大きな変動がない13ヘクタールの私どもの経営面積は、十数軒もの業者を相手にできるような経営規模ではございませんので、ロットの多い商品としては魅力も出せるわけがなく、これからの取引において少ない量の商品として選ばれるように私どもの特徴を商品に十二分に発揮する必要がありました。

そこで出てきたのが商品の細分化です。私どもが栽培してきた品種は、当時4種類しかありませんでした。平成15年度の環境保全型農業推進コンクールにおいても、農林水産大臣賞を受賞する主な要因となった牛ふん堆肥による土づくりの歴史を重ねてきたこと以外に主立った特徴はございませんでした。私が最初に行ったのは値段、販売量の設定です。以前より米の直接販売を行ってきたので、その経過からその値段をベースにして取引量を考えました。直接販売する量を差し引き、16年度に生産できる面積から最初にそのグループと取引できる上限を設定しました。上限は量ではなく面積によって制限され、作付面積から予測収量を割り出しました。15年から18年まで、特別な事例なのかもしれませんがほとんど減反をしていません。ここから私の売るテクニックが始まるんですけども、コシヒカリという単一品種でありながら、栽培区分を細分化することにより、最大で6種類の商品ができ上がりました。使用する肥料や農薬によって6段階に分け、業者によっては用途などにより検査

米、未検査米での取引となりますので、金額に差をつけまして、合計12種類の値段設定となりました。多くの商品を手がけることは栽培、収穫後の商品管理でも大変な手間ですが、より多くの選択肢を提供したことにより、限度に近い量の注文を受けられました。

一番時間を要したのは値段を決定することだったんですが、最も重要なことは、短期の取引ではなく、10年、20年を見越した取引を想定したことです。設定した値段は3年間据え置きとし、価格を固定したこともたくさん買っていただける好材料になりました。15年の不作を考えると価格固定は不利になる材料でもあったんですが、面積をあてがうことによって、不作時はその面積内での収量のみその価格で引き渡し、それを超えるときは値段を変動させる決まりにしました。17年は、栽培面積が大幅に増加しました。それで、値段は固定で量を設定せずに注文の期限も設定しないで、随時収穫しながら注文を受けました。

価格を決める上で相手方をよく知ることが肝要であると認識していたので、取引を始める前年に京都のお米屋さん2軒の店舗にて勉強させていただきました。店舗ではお米のみならず、さまざまな商品を取り扱っていることに大変驚きました。お中元であったりお歳暮商品をグループで共同に扱うことによって、チラシや広告のコストを下げる努力もされており、そのようなことが私にも大変刺激になりました。

お米を直接店舗にお届けするということによって、各店舗においてお互いの情報交換に時間を割いたりして、非常に有意義な時間を過ごさせていただきました。直接配達する単位が15俵と少ないことから、収穫後、乾燥調整を経てすぐに配達することによって、店舗には稲の状態から3日後に届くという利点も途中で発見しました。16年から始まった契約栽培において、米屋グループを相手にしたとき最も気がかりになったのは、やっぱりこちら側の生産量であります。商いの量は1件1件多少の差異がありますが、自分が提供できる量はグループ全体の量から考えますと1%にも満たないので、目玉になったのは希

少価値を高めるための情報と、すべてに対してのスピード感でありました。値段の提示、運送方法、支払い方法は、作付の前の1月に提示しまして、予想収穫期や実際の収穫作業日程は逐一ファクス等で報告しておりました。直接配達することもできたので、そのスピードも魅力になったと思います。

販売できる量が少ないという弱みを売り物にするために、もち、漬物などの加工品の販売や定例会、米屋さんグループの会合等への出席を積極的にしました。私が米屋グループの会合に出席するときは、農村や生産者側からの情報を提供しております。米を販売する同業者としてのアドバイスであったり、作物などの生理生態をわかりやすく説明したりと身近な話題を提供させていただいております。商品である米を選ぶのは、産地ではなく小さい共同体にすべきだということをいつもお話しさせていただいています。私自身の情報を仲介者と消費者がともに共有することが望ましいと考えております。消費者が興味を抱く商品を私ども生産者がつくり続け、仲介者が消費者の知りたい欲求を満たすべく、生産者の情報を提供すればいいのではないかと考えております。

○宮崎利明 グリーンコープ連合の宮崎と申します。93年にグリーンコープとして「産直とは生産者と消費者が顔の見える関係で、お互いの信頼の上に立ち、生産者にとっては農業が安定して続けられることである」という定義付けをしました。産直農家にとって農業が安定して続けられるように本当になっているんだろうかというのが、やっぱり長年携わってきた者として確認したいし、ある種の責任と自分の仕事に対する誇りとしてそうなっていてほしいなという気持ちがありました。

それで、ちょうど1年ぐらい前に、青果の生産者に後継者のことに的を絞って聞き取り調査をしました。グリーンコープの青果の生産者は85グループぐらいあるんですが、そのうち野菜の生産者の中の37生産者グループ、380人を調査しました。後継者がいる生産者は2世代で農業をしているとみなしたと

きの実農業者を計算すると441人いて、中心メンバーには思った以上に後継者がいる—というか中心メンバーの人で親がもう50代の後半か60代で、子供が20代の後半以降になっているような人に後継者がいない例の方が少なかったんです。農業の後継者の問題がいろいろ話題になるけれども、それは農業が特殊な職業だということではなくて、やっぱり収入の問題であり将来計画の問題なのだと思います。嫁問題も、よく農業新聞に本人の資質がどうだこうだと、こんなことをしたら結婚できるという意見が載りますが、お金がない人とは結婚したくないものです。

野菜生産者グループの実例ということで幾つか挙げています。15年以上取り引きしている人がこのグループの中に4人いますが、3人は息子さんが跡を継いで、もう3人とも結婚しています。売り上げがグリーンコープの取引で大体1,200万円から1,500万円ぐらい、野菜、果樹関係です。そして、本人がグリーンコープと取引をしていないイチゴをつくっていたりするので、大体1,800万円ぐらいの売り上げになっていて、この人たちは非常に恵まれているんです。それから、Hグループというのは大分県と熊本県の県境の高冷地の生産者で、中心メンバーの人は1,000万円、基本的にはグリーンコープの取引がある程度あって、取引価格が固定しているということで、将来計画が描ければ自分自身も安心する。子供に跡を継げといわなくても継ぎます。それから、Sグループというのは、熊本の天草にあるグループで、田舎ですから収入が少なく、売り上げが7～800万円ぐらいあったら生活ができる。

グリーンコープの産直で大切にしてきたことは、青果を例にいうと、300人の消費者グループが産直するように産直を進めたいと考えてきました。価格について、グリーンコープ以外の生協の取引価格は、ほとんどが相場連動になっています。グリーンコープは、取引価格が基本的に全部固定です。たとえば大根だったら、冬は100円、夏は120円というふうに決めています。それは、反収40万円ぐらいで農業が継続できるかなというふうにして、反収40～50万円で計算をした価格

で固定しています。取引の継続という意味でいうと、よほどのことがない限り取引をやめませんが、多くの生協は、その瞬間、その瞬間に都合のいいJAと取引をして、産直だと称しています。次に、取引生産者グループの人数については、大きなグループと取引をしてもグリーンコープは幸せだと思わないが、多くの生協は事業のためにそうするんです。グリーンコープはそんなことはしないと決めたから、野菜の取引は農協と一切結ばないことにしました。数量の予約については、共同購入ですから蓋を開けてみないと注文がわからないが、グリーンコープの組合員の実際の注文数は、どんなに相場が低くても予約数の7割とか6割を切ったりすることはまずないんです。ほぼ予約数どおり引き取れます。逆に、予約数をオーバーをして、生産者が出荷できないときには、よそから絶対仕入れてませんので欠品で申し訳ということです。グリーンコープは市場とのコンタクトは全くなって、非常に仕事上はシンプルになっています。

それから、青果のほかは、お米は相場で取引をして奨励金をプラスして、あとは1,000円単位で下がれば奨励金がふえるという仕組みになっています。産直卵については固定で、飼料が上がったり下がったりするのに合わせて卵価は変動します。豚肉も基本的に卵と同じ計算方法です。若鶏も基本的に卵と同じ計算方法です。それから、牛肉については銘柄によっていろいろですが、固定もしくは最低保証価格という形で、これより下がってもこの価格では引き取りますというふうになっています。それから、酪農だけはちょっと難しく、もちろん飼料をnon-GMOにしている分は見合うようにしています。いずれの場合も、事務費の負担はあるとしても生産者に直接渡るようにしています。

結局①だれがつくっているか、②どのような栽培か、③産直交流できる、という3点はどの生協も共通です。グリーンコープの特長である④の産直提携が実感できるというのは、縮めていえば固定価格と取引の継続だと思っています。基本的には固定価格で取引が継続できることで後継者の問題もクリアして

いくと思っています。

最後に、今施策がいろいろ決められているんですが、僕はやっぱりお金が渡る仕組みを用意して、専業農家が残れるようにすべきだと思います。専業農家が残らない農村は受託組合をつくろうが何しようが、個々の農家では食っていけないのであれば、組合をつくって食っていけるはずがないと思います。本気で専業、農業で生きる人を農村に残さないと、本当に大変なことになるというのが実感です。

福岡県の南部にグリーンコープの生産者で4人ぐらいの米のグループがあるんです。大体12町歩とか15町歩作っているんですが、結局それでは全然生活ができない。彼らは無農薬でつくっていて、グリーンコープの奨励金を1俵当たり8,000円とか9,000円をもらえるのをあてにして、その分だけの収入で家計が成り立っています。グリーンコープのできることというのは知れているわけですから、本当に直接支払いを、それは生産物に対してなのか面積割なのかわかりませんが、活性化という意味では本気でぜひ何か施策をお願いしたいと思っています。

○宮嶋望 北海道から来ました宮嶋です。障害者の自立支援と農業の役割という方向からお話をしたいと思います。共に働く学び舎と書きますが、これは教育的、福祉的な方面から入っているプログラムになります。僕の父がこれを始めまして、30年教師をしたが、一番教育を必要としている人に手が届かなかった。引きこもり、非行、身体的な障害を持っていて学校についていけない、就職できない、そういった人たちが競争の現場に出られないで悶々としながら生きていかなきゃいけないということを考えたときに、彼らが自分の力で生きていく場所をつくりたいと思った。まず、衣食住を確保するとなると一番大変なのは食です。それは、それぞれ牧場なり農場なりで何がしかの仕事ができるだろう。持っている力が違うから協力すれば何とか生活できるだろう。そう考えた途端に社会福祉法から外れて社会福祉法人にはなれない。行政からの支援が受けられない。そうすると、

農業もきちっと自立できるようにしていかなければいけないという形になります。では、そういった悩みを持った非常にゆっくり歩む人たちと一緒に農業をやっていくことが本当にできるかどうか。

悩みや障害を持っている人たちと一緒に農村で生活をしていくことが僕らの農業の形態を決め、そしてものすごい可能性を開いてくれて、世界につながっていくチャンスくれたんです。牛乳を搾って売るだけでは非常に大きな人数を養えない。だから付加価値をつけるためにチーズにしましょうということになった。チーズで本物をつくろうとしたときに、障害を持っている人たちと一緒に生活をしているという農村の生活スタイルに共鳴をしたフランスのチーズ界のトップの人がチャンスをくれた。本物をつくるために環境セッティングを考えた。微生物をコントロールし、牛舎の環境をよくするために炭だとか微生物を使ってみた。そうしたら、においのしない牛舎ができた。非常に健康でおいしいミルクができてきて、それを機械を通さないで加工したらいいチーズになった。それを持ってヨーロッパに来いよと言われて行ったら金賞をもらってしまった。

不健康で生きている人たち、非常にうつになりやすい人たち、その人たちの健康を何とかして取り戻すために空気と水と食べ物を本当に健康に結びつくものにしようよといって始めたことが、商品づくりにもものすごく役立っている。それがもとで、ヨーロッパのつながりからナチュラルチーズサミットin十勝というのを、平成2年から15回続けて、十勝の地域を挙げてチーズの国際会議をやったんです。去年、60人もヨーロッパからチーズの大御所たちを呼んでやりました。そうしたら、今年から牛乳が出荷調整で、牛乳が余っているからチーズをつくろうと言っている。そうすると、チーズは僕らはずっとやってきたよということで、どうすればいいんだという問い合わせが来る。つまり、地域でもって余っている牛乳をチーズにするためにはどうしたらいいかという情報は、僕らが一番持っているという形になってしまったんです。

牧場づくりをやる前に、僕は4年間アメリカに行って酪農を勉強していました。帰ってくるときに、アメリカの畜産のまねは絶対にしないと決めたんです。帰ってきて十勝に入植してみて、あっ、これはまずいと。アメリカの10年おくれの技術を一生懸命コピーしている。これではこれからの食料の自由競争の中で絶対勝ち抜けないと思いました。アメリカ農業の目的は国際上の戦略物資を生産するという仕組みになっていて、これは農業経済も技術もそこに向かって蓄積をしているんです。だから我々は絶対かないっこない。でも、日本の農業の目的は違うだろうと思ったんです。我々はやっぱり土地に根差した農業をしなきゃいけない。畜産でいえば、その土地に根差した草を利用して、家畜はそれを人間の食べる肉だとか乳にしてくれるんだから、それを加工していくというラインをつくっていかなくちゃいけないんじゃないかなと思ったわけです。

新得町からただで使っていいよと30町歩の山を与えられて入植した。ちょうど今の状況と同じで生産調整が始まっていて、捨てるのはもったいないですから、バターをつくったりチーズをつくったり見よう見まねでやった。4年目から出荷できるようになった。一生懸命生産を増そうとやっただけでも、一番の悩みは牛の数より人間の数がふえる方が早かった。悩みを持って入ってきてしまう人がどんどんふえた。最初6人で6頭で始めたけれども、今は60頭搾っていて60人いる。その規模は十勝では1家族の生活がやっと成り立つだけです。そこに60人いるということは10倍の人間が生活しなきゃいけない。そこで付加価値をつけてそれを売っていこうと考えた。当時皆さんがやっていたのが低温殺菌牛乳の瓶詰、アイスクリーム、ヨーグルトなどの足の短い商品で、少ない投資で金の返しは早い、リスクが少ないのでみんな投資しました。僕は3年で流行は終わるなと思った。そのとおりにになりました。うちにいる人たちは非常にゆっくりな人たちだから、他人が1年で習得できることを5年、10年かかる。だから、障害や悩みを持っている人たちと一緒に生きようとするときには、絶対足の

短いものには手をつけられない。では、一番ゆっくりなものは何だろう。ハード系のチーズです。ハード系のチーズというのは非常にリスクが多いです。お金を寝かせておくわけです。なぜ、それに向かって準備ができたかという、いろんな障害を持っている人たちと一緒に生きていこうとしているから寄附が集まってくる。そうすると、最低限の生活は保障されるわけです。だから、将来性のある時間をかけていく農業に手をつけることができた。そこでも障害や悩みを持っている人たちと一緒に生活することが僕らにとってもものすごくメリットを運んできてくれています。

その様な現場にいろんな体の不自由を持っている人たちがいる。たとえば、サリドマイドで両手の全くない人がいます。彼は朝4時に僕らより全然早く起きて、牛舎のふん出しをしています。手がないですから、スクレイパーの柄をちょっと長くしてあごに挟み、ぐっとお腹で押していく。5時半ごろ機械に乗れる連中が来て、ふんが集まっていますから、あとはすくっていけばいいわけで、ものすごく助かるんです。

そういったそれぞれできることをつなぎ合わせた生産ラインがあって、それで非常にいい乳が来る。その乳を生かす技術を僕らが覚えてつくっていった。そして、ヨーロッパの物まねではなくて、日本流のものをつくろうといって「さくら」というチーズをつくって、ヨーロッパのチーズオリンピックに持っていったら、金賞をいただいてしまった。手を使い機械を外すことで品質を傷めない。生き物のエネルギーを損わない形で生産ラインをつくっていくことで味が保たれる。日本の食文化の工夫を取り入れることで世界に通用するものになるのです。チーズづくりにおいては日本は後進国です。でも世界が認める味がつくれている。そこまでリードしてくれたのは、本当に遅い、騒いでしょうがない人達を切り捨てないで一緒に生活しようと考えたときに自然にリードされていったんです。

アメリカが掲げるグローバルスタンダードにはもう日本は乗れないわけで、土地利用型で付加価値をつけて、その多面的機能を生か

していく。日本の社会が一番今必要としている、子供たちの心身の健康を維持し、社会を担っていくだけの精神力を育てていくには農村の環境がすごく有益じゃないかなと僕は実感しています。

十二、三年前に僕はマザーテレサとじかにお話ししたことがあって、共働学舎のやっていることはよくご存じだった。非常に柔和な顔をしながら、あなたのやっていることに神のお力が、助けがありますようにとお祈りのような言葉をずっと言ってくださって、僕は調子に乗って、いや、共働学舎が少し落ち着いたら海外へ出て難民キャンプだとかスラムへ行ったら何かしたいんですと言ったんです。そうしたら急に顔が変わったんです。あなたは何を言っているんだと言うんです。私は一番弱い立場に立っているものが一番必要としているものを届けることを神の御旨だと思ってやっている。だから、食べ物の必要な子供たちには食べ物を届ける、安全が必要な子供たちに安全を届けるのです。そういうことをしてきた私が、世界中を回って見て一番心が飢えているのは日本の子供たちですよと言ったんです。ショックでしたね。あなたは共働学舎でその子供たちのためにやっているのだろう。子供の心の飢えをいやすのは、食べ物を与えるよりも安全を確保するよりも難しいんだよと最後に言ったんです。僕は「はい」と言うしかないじゃないですか。でも、わかった。それから僕は自分の牧場に足を据えて、世界じゅうを飛び回りますけれども、やっていきたいと思ってやっています。