

「日本の農と食を考えるシンポジウム

～農業の元気化・見える化・6次産業化を目指して～」（1回目）

日時：平成23年1月22日（土）午後6時～

場所：東京ボランティアセンター

講師：横森正樹氏

【理事長挨拶】

司会 お時間になりましたので、始めたいと思います。

皆さん、こんばんは。本日は、「NPO食と農」主催のシンポジウム、「日本の農と食を考える ～農業の元気化・見える化・6次産業化を目指して～」へお運びいただきましてありがとうございます。

まず、今回の講演会の主催者であります「NPO食と農」の理事長、宮崎隆典から皆さんにご挨拶申し上げます。

宮崎 皆さん、こんばんは。宮崎でございます。

今日は、土曜日の夜ですが、しかも、皆さんお忙しい中、ご参加いただき本当にありがとうございます。「NPO食と農」は設立3年目を迎えていまして、皆様方の厚いご支援を得ながら一步步前進しております。

今日のシンポジウムですが、副タイトルの「農業の元気化・見える化・6次産業化を目指して」ということについて少しお話しさせていただきたいと思います。

「元気化」というのは、いうまでもありません。農業をもっと元気にしようよ、ということ。農業に対する国民の認識、あるいはマスコミの論調はといいますと、農業は停滞している、儲からない、元気がないと、もっぱらそういう言われ方をしていますが、実態はそうではなく、しっかりと儲かっている健全な農家もたくさんあります。いま出版されている本を見ましても、「農業は儲かる」とか、「農業が産業を救う」とか、「経済を救う」というようなタイトルが、目立っています。

国の食料、国の根幹を担う農業はそうしたタイトルのように元気でなければならないと思います。元気の中味は、まず農作業自体が元気、経営自体もまた元気であること。そして農業政策が健全で元気であることが必要だと思えます。

「元気化」というのはそういうことだろうと思います。今日お呼びした横森さんは、元気農業者の最右翼に位置する方です。とにかく元気です。元気なので農業に対する自信があ

る。自信があるので農業に対する誇りを持てるし、将来に対する希望も持てるわけです。横森さんはそういう方です。日本の農業を、ぜひそういう方向に持っていかねばならなりませんね。

次に「見える化」です。これは食に対する消費者の安心安全意識の高まりの中で、生産者がどのように農作物をつくっているか、それを消費者に分かるようにしようという意識が年々高まっていて、生産者の顔写真が付いた商品が増えています。

もう一つ、最近の傾向として、生産者の顔が見えるところから一步進めて、畑が見えるところまで行こうという動きも出始めています。「有機」A S法」と並んで、「生産情報公表農産物」A S規格」というのがあります。その規定では、その認定を受けた農家が、農薬を使う場合は、いつ何回、何という農薬を使ったか、また肥料面では、いつ何と言う化学肥料や堆肥を使ったかという生産情報を、公表することになっていて、そういう人たちも出てきております。

量販店でも、イオンなどが売り場に端末機を置いて、端末機を操作すると、この野菜はこのような生産状況でつくられたものだということがわかるようなサービスをしております。最近では、「グローバルギャップ」という制度があります。お聞きになった方もあろうかと思いますが、ギャップ(G A P)は「Good Agricultural Practices」です。「適正農業規範」とでも言いましょうか。最初はヨーロッパで起きたのですけれども、グローバルなものになって、日本でもその認証を得て、やはり同じように畑の情報を自らのサイトで公開する生産者もぼつぼつ出てきているようです。

ケイタイやパソコンで、その生産者のウェブサイトアプローチして、例えばニンジンの袋のラベルに付いている識別番号を入力すると、このニンジンはこの畑でこれこれの農薬を使って生産したという情報が、ちゃんとその画面に出てきます。

農業の「見える化」というのはこのようにどんどん進化しております。生産者と消費者の信頼を築くことが目的ですので、今後さらに必要となっていくと思います。

最後の「6次産業化」です。いうまでもなく農業は第1次産業です。そして農産物を加工すれば、第2次産業。それを販売する、流通するという部分は第3次産業です。レストラン業も第3次産業ですね。この1次、2次、3次産業を合体させると、 $1 \times 2 \times 3 = 6$ 次産業ということになります。1次産業の農業だけを目指すのではなくて、収益性を高めるために6次産業を目指そうというのは、だいぶ前から言われています。

農水省も6次産業化政策を進めようとしています。それから、日本の農産物を輸出しよ

うというのも、T P Pなどの問題が浮上ってきて、強く言われだしました。農林水産白書を見ても、輸出は大きなテーマになっていることが分かります。

元気化・見える化・6次産業化3つのキーワードは決して事新しいことではなく、もっと前から農業政策として実践されていなければならなかったテーマだと思います。コメの義務的輸入制度であるミニマムアクセスを日本が受け入れたのが細川内閣時代の1993年でした。それから長年月がたって、農業のいろいろな問題点が噴出してきている中で、すべての貿易品の関税をゼロにするというT P P問題が出てきたわけです。これを受けて、政府は農業改革の基本策を今年の6月ごろまでに示すと言っています。

ミニマムアクセスで何兆円の対策費が組まれたことか。それで日本の農業の足腰を強くするはずだったのに、有効な手が何たれることなく、今日の元気のない停滞した農業に堕ちてしまった。そして、今度はT P Pの問題というわけです。一体この十何年というのは何だったのでしょうか。

私たち「N P O食と農」は、活動のゴールを農業の再生においています。そこを目指し、国民の農業理解を深めるために、筑波山麓の農場で都市民の農業体験を受け入れたり、講演会やシンポジウムなどの啓発活動をしております。今後とも、この2本柱を粘り強く進めていきたいと思っております。会員制度でやっておりますので、私たちの運動をご理解ご支援いただきたいと思いますと思っております。

このシンポジウムはシリーズでやります。2回目、3回目は立川と千葉で計画しています。そちらにも足をお運びいただければうれしく思います。

【横森さんのプロフィール】

前置きが長くなりましたが、横森さんをご紹介します。

お手元の資料に、横森さんのプロフィールがありますので、主な部分を読んで、ご紹介にかえさせていただきたいと思えます。

横森さんは、農業青年でいらした22歳のときに、国際農業者交流協会というセクターがあります。それによるアメリカ農業の研修生になって、カリフォルニアの野菜農家で3年間働かれました。たくさんの貴重な経験をされて、その中で最も印象的で勉強になったのは、農協のないアメリカの農家が必死で販売ルートを開拓する姿であったと、言っておられます。

帰国後、しばらくほかの仕事がされますが、10年ばかりたって農業を再開されます。お

父上の教えを守り、「農業で一番大切なのは土づくりである」という原点をずっと大事にされて、就農して8年後に「炭と木酢液の効用」という情報にたどり着かれます。そして、堆肥の中に炭と木酢液を混ぜて独自の堆肥をつくって、それをもとに高品質のレタスを生産・販売するというノウハウを完成させるに至った、というふうな方です。

横森さんの農作業がどのようなものであるか、それを写真でご覧いただき、そのあとで横森さんにバトンタッチしたいと思います。

【横森さんの経営ぶりの映像の説明】

(スライド使用)

長野県の八ヶ岳が遠方に見えていますけれども、横森さんはその麓の佐久穂町がお住まい、畑もそこにあります。長野新幹線の佐久平から10キロぐらいのところ。国道141号に面して横森さんの食堂があります。看板の一番上に、「がんこ村」というブランド名がありますけれども、商品で「がんこ村」というのをごらんになったことがあると思います。野菜もあるし、畜産物もありますし、牛乳もあります。それらは全国規模のブランドとして、「がんこ野菜」などの名前で販売されています。

(スライド)これが今の看板の横にある横森さんの食堂です。10年ばかり前に建てられて、いま、大賑わいです。小さな町の食堂ですけれども、本当に大賑わいです。

(スライド)畑ではレタスを中心につくっていらっしゃいますが、そのほか、さまざまな野菜を自給し、余ったものは食堂でみんなに食べてもらおうということをつくっていらっしゃるんですね、そのミニトマトが、夏場だけですけれどもサービス品で出ています。

(スライド)これもサービス品で、店に置いていらっしゃるんですけども、レタスのB級品。横森さんはB級品というふうにおっしゃるんですけども、見かけはA級品と全く同じです。本当にふっくらとして大きいレタスで、やわくて、甘くて、おいしいです。しかも、これが日持ちがいいんですね。そのレタスをこうやってお客さんに持って帰っていただくというサービスをなさっています。

(スライド)ここからが畑の風景です。これは、今年の7月末に取材にお邪魔して、畑の中で撮った、翌日収穫するというレタスです。みずみずしいきれいなレタス畑です。

(スライド)翌日の朝4時半ごろから家族を挙げて収穫をなさいます。つまり、家族農業なんですね。レタスをコンテナに詰める作業をしていらっしゃいますが、真ん中において、A級品かB級品かを厳しくチェックしていらっしゃるのが横森さんです。一番先頭でレタ

スを刈り取っているのが奥さんです。真ん中で何やら道具を持っている人がいますが、あれは、レタスの下のほうに土がついたりして汚れているのを、水で洗い落とす作業をしているところです。

(スライド) 右手にあるのが運搬用のトラック。海拔 900m ぐらいの八ヶ岳高原の一角にある山の上の畑まで、横森さんちのトラックが荷物を取りに来ます。いま野菜のコンテナを積み終わって、5 キロぐらい下の集荷場にトラックが下りて行こうかという風景です。

(スライド) これが朝 6 時半ごろ、作業が一段落したところでの朝食風景です。腹がもつようにと毎日、餅です。磯辺焼き風に息子さんの嫁さんが焼いて持ってくる。それをみんなで食べます。

写真の手前、背中を向けている青年たちが、タイとフィリピンからの研修生です。野菜づくりを教えていらっしゃるわけです。それから、もう 1 人、日本の研修生もいます。お孫さんも見えます。こうやって家族そろって野良で食事をするという風景は懐かしいですね。何十年も前の、日本の農村ののどかな風景でしたが、いまではすっかり姿を消してしまいましたね。

(スライド) これが、先ほどレタスを収穫した、一段、二段高い畑から見下ろした、畑の全景写真です。

(スライド) 畑から 5 キロぐらい下におりた集荷場で、オペレーターとしてフォークリフトを操作していらっしゃる横森さんです。

(スライド) これは配送のトラックです。いま、自社のトラック便で生産地までレタスを取りにくるのが、愛知県に本部を持つサンヨネというスーパーです。サンヨネは毎日、12 トン車 1 台持ってきて、自社でコスト負担してレタスを搬出しているそうです。

(スライド終了)

では、お待たせしました。横森さんに替わります。

【横森さんの講演】

オイルショックを機に農業をすることに

横森です。皆さん、こんばんは。私は百姓で素人なもんで、このような席で皆さんを前に、なかなか理解のいくようなお話はできないと思いますが、よろしく願いいたします。

いま、宮崎さんからいろいろ立派な紹介をしていただきましたけれども、大したことのない、山の中の百姓屋だということです。宮崎さんとは、いまから十数年ばかり前に循

環型農業の運動体・事業体を作ろうという活動を一緒にやった仲です。中心にいた人が倒れて活動は頓挫しましたが、昨年、久しぶりに電話をいただきここに来ることになりました。

私は、百姓を始めたのが36歳からなんです。それまでは、日本も高度成長時代という中で、アメリカから返ってから家内工業をやっておりました。ですが、皆さんもご存じのように、自分でやるということは本当にストレスがたまる。365日、納期、納期から頭が離れない。農業を懐かしく思うようになったころ、昭和48年のオイルショックで日本経済は大混乱しました。混乱の中で2年間、自分の職業について考えた末に、やっぱり農業をやろうと。そのとき、どういう農業をしたらいいかということをも全部分析したのです。そして、全部計画を立て、それを全部実行いたしました。その内容はこれから徐々にお話しいたします。

4つの明確な目標を立て、最低でも公務員の給料をターゲットにした

私の住む八ヶ岳の麓は全国でも有数の夏の高原野菜地帯です。その中で私の畑が一番条件の悪い典型的な中山間地です。そういう場所で、やり方によっては素晴らしい農業ができるんだということをこれから皆さんにもお話しいたします。

耕作地は、大きく分けて3カ所あり、端から端までだと4キロ近くあります。ほとんど段々畑です。先ほど写真に写っていたのは最高にいいところです。そこは、町が区画造成をしたところで、それを借りています。他のところに自作地もあります。

私の農業歴からすると、10年間のブランクもありまして、始めたときは昔の農業しか知らなかった。しかし、(1)まず土づくりが一番大切だと思いました。(2)その次には自分の健康。やはり健康でなければいい作物はできないと。そして(3)経営の安定。ただ野菜を作るだけではなく、経営者でなければいけないと。(4)その次には、消費者の皆さんの安全と健康を守らなければいけないと。そう思って、この4つを目標に掲げて農業を始めました。

農業に生活を賭けました。そこで、何に目標を当てたかということ、公務員です。その当時、公務員の給料は200万円から250万円ぐらいでしたから、それを超える400万円を目指そう、夫婦でやって800万円という計画を立てました。そして、それを達成しました。サラリーマンと同じようなこともしなければいけないということで家族慰安旅行も全部やりました。

それから、休みとか余暇、こういうものも組み込んで全部達成しました。例えば、子どもが小さいときには家族慰安旅行。中学生ぐらいまでは1年に1回、慰安旅行をやりました。一番遠くへ行ったのは、南九州を一周、15日かけて子どもを連れて行き当たりばったりの旅行をしました。そういうときには、余暇だけではなく、地理の勉強とか、いろいろな勉強を子どもにさせようという考えでやりました。

長野県はその当時は条件がよくて、冬場は寒中休みという休みが1週間ございます。それをうまく利用して、前後を少し休ませて出歩きました。子どもが大きくなると、今度は子どもはなかなか一緒に行きませんから、夫婦で1年に1回はということで海外旅行もやってきました。

いままで歩いた国はそれほどたくさんありませんけれども、なるべく勉強になるようにということで、同じ国に何回も行く。例えば中国に毎年8回ぐらい行きました。でも、沿岸部には一切行きません。なぜかというと、沿岸は簡単にテレビで情報が入ります。そして、ただの旅行ではなく、やはり向こうの経済を見なければいけないということで、南のほうですが、雲南省を中心に、チベットのほうから貴州省、この辺を全部歩いてまいりました。

また、あるときは南米。4カ国ですが、移住地を中心に、ほとんどの移住地を歩きました。これも全部、向こうの皆さんのためになると。最初は自分のために行ったんですけども、その次からは向こうの人たちから「農業の指導に来てくれ」と言われ、ボランティアで、足代は全部自分で持って行きました。

こういったことはすべてお互いに五分五分という形の中でやらなければいけない。野菜の販売でも何でもそうだし、全部そういう形でやっております。自分の得だけではだめ、やはり相手のことも考える。そして、なるべく細く長くお付き合いしましょうと。

ブレない子育ての方針とお金哲学

そんなことで私は農業を25年やりまして、ちょうど還暦60歳の年で、最初からの目標通り、農業経営から引退しました。息子に農業をやらせたくなかったのですけれども、できれば公務員にしたかったのですが、息子が跡をどうしてもとりたいたいというので、それならと跡をとらせました。一応、五流ぐらいの大学を出しました。

なぜやりたいのか聞いたら、「親父のように冬場遊んでいたいから、やりたい」と(笑)。この言葉を聞いたときに私は本当にがっかりしたんですね。しょうがないから、おまえ、

私も行ってきたアメリカに2年間行ってこいと。そうすると、多少は気持ちも変わるだろうということで2年出しました。

それで帰ってきたら、やっぱり農業をやりたいと。困ったなと思ったんです。農業をするなら、一番大切なのは家族、お嫁さんですから、お嫁さんを見つけてこいと。それまではまだ農業じゃない、無職だと言い渡しました。嫁探しは2年間と期限を切り、条件を一つつけました。

まず、農家の娘を見つけてきてはいけない、非農家の娘を見つけてこいと。なぜかという、農家の娘は親の背中を見ているので、農業はしんどいなどと批判するんです。でも、非農家の娘は何も知らない。教えたとおりにやるんです。そして勉強するんです。だから非農家の娘なのです。で、条件通りに息子は非農家の娘を見つけてきたので、それならよし、ということで農業者になったのです。

私が思った通り、その娘は日本一なんです。なぜ娘かと言うと、嫁じゃないんです。私は、もらうときに、養女でもらって息子と結婚させたのです。だから、娘なのです。娘と息子。仲が悪けりゃ離婚しろと、いつでも言います。

娘は農業のことを何も知らないから、農業というものはこういうものだ、さらに子育てはこういうものだ、食生活はこういうものだというのを全部教えたのです。そして、その通りにやってくれているんです。だから素晴らしい。子育ても、要するに昔のような子育てをしています。いまの田舎の子育てはひどいもんです。自分のおもちゃです。それから、子どもの言うなりです。うちはそういうことは一切しません。

例えば雨が降ったとき、学校へ行くのに3キロから3.5キロあります。周りの家ではこれを送り迎えする。でも、うちは一切そういうことをしません。最初に教育さえすればどんなにでもなるんです。

それから、自分の子どもにそうだったんですけど、上をあまり見させなかった。例えば学校へ行くにも、地元の有名高校しか選ばないというのは、受かるは受かるかもしれないけれども、一番下のほうではないか。それより自分の能力に合った高校へ行けばいいんです。そしてトップにいれば、世の中に出ればそういう苦労が身になります。

私は、子どもが3人ございます。一番上が女で、真ん中が男で、下が女。三人三様に育てました。一時期、子どもに「親にレールを敷かれた」と、恨まれたこともございます。でも、いまはみんな立派に、喜んで私の言うことを信用して従ってくれております。

私は、最初にお話ししたように、目標を公務員の給料におきました。給料だけでなく

年金、退職金も念頭に置いて生涯賃金で劣らないようにと考えました。子供達にもそこを目指させています。

私は補助金と借金は大嫌いなんです。農業への投資も、写真で見ていただいた食堂を造るのも全部自己資金でやりました。これは簡単です。お金の残し方も簡単です。難しくもない。なぜかという、ほいほい人に随いていかないから間違わない。そして、もう一つ。お金を取って残すのだったら、取ったら使わなければいい。その主義を徹底しています。こんな簡単なことございません。使うからお金がないのです。それには努力と我慢が必要です。努力と我慢さえあれば、そして、目的に向かって実行すれば何でもできます。

ちょっと横道にそれますけれども、宮崎さんたちと農業事業を研究しそれは挫折しましたが、そこから農業ベンチャー企業構想というのを打ち出したのです。そして最終的に、丸紅食料部総本部長以下皆さんが、私と一緒に事業をしませんかというので始めました。丸紅さんが全面的に乗ったのです、こんな山の中の一農家に賭けてくれたのです。事業は結局、二転三転し、私が海外への農業指導で忙しくなったために4年前に引退したんです。けれどもその後、地元の銀行がぜひ私にやってくれというので、人がいい私が引き受けることになり、赤字から立て直したこともありました。会社組織ですから、従業員3人体制でやりました。私まで入れて3人。それでも1,000万以上儲かりました。やれば儲かるんです、やる気さえあれば。ただ、そういうことを皆さんやらないだけなのです。

事業の中身は第二農協なんです。商品を販売する能力がなくなった農協に替わって、農家に儲けさせるように販売する企業が必要なのです。商品を農協に出しても、農協は儲かるかもしれないけれども、農家は儲からない。困っている農家をなんとかしないといけない、とどうしても私の気持ちはそこへ行ってしまふんです。

炭と木酢によりブランド品を作り、高収益を上げるノウハウを築いた

私は土づくりを中心に、そしてなるべく安心して、安全で、おいしいものをつくって消費者の皆さんに提供するというを農業の原点にすえています。これは農家にとっては当たり前のことなのです。始めた当時は、私がやっていることは有機農法だと言われてまして、その気になって有機農法という名前をつけて販売しました。でも、よく考えてみると、これは当たり前のことだと。当たり前のことをして、耳触りのいいことを言って消費者の皆さんをだましてお金をたくさん取るなんていうことはもってのほかだと思ふんです。だから、いまでは有機農法とはあえて言わない。有機農法が当たり前ですから。

お金をたくさん欲しかったら、どうしたらいいか考えることです。ブランド商品、これは高いですから、ブランド商品をつくればいいのです。内容のある大義名分のあるブランド商品ということで、私は炭と木酢というものに出会い、それでブランド野菜を作ることができました。炭と木酢で、自分の人生を180度変えることができたんです。

炭と木酢は、目に見えない素晴らしい力をもっています。炭から出ているイオン、エネルギー、これは素晴らしいです。それにプラスアルファ、木の成分。日本には木はたくさんあります。それがいま、産業廃棄物として扱われております。こんなもったいないことはないです。これを資源としてうまく利用すれば、素晴らしい農業資材の一部を担ってくれます。私はそれをうまく使ったのです。

昔の人の話を聞くと、有機質資材は、家畜を飼って、その家畜の堆肥、それにプラスアルファ、山の落ち葉、土手草、こういうものを混ぜたものを使っています。それによって素晴らしいバランスのとれた微生物の餌になるんです。そして、炭は微生物の環境のよい住みかですから、こういうものをうまく組み合わせてやっています。

堆肥には、いろんなものを加えています。うちでは、代表的には動物の血（血粉）、海のミネラル、カルシウム（牡蠣殻等）、米ぬか、こういうものを莫大に使っております。そこに炭と木酢液を加える。その量は私が日本一ではないかと。例えば木酢液だけでも1万リッター使います。冬場の2カ月間、毎日炭を焼くんです。それから木酢液を取ってそれを堆肥に混ぜ吸着させて使っております。炭はウチの畑10ヘクタールで300トン使用しますが、それを自分で全部つくっております。

また、なるべく農薬や化学肥料を減らそうということでやっております。化学肥料はゼロでもできます。農薬はちょっと無理です。要するに日本のように四季のある、気候の変化のあるところではどうしても最低限は使わざるを得ないということになります。

私は、一つには、分析したときに残留がなければいいではないかというふうに考えてやっております。だから、1年に1回ぐらいは日本分析センターに出すとか、波動の測定をするとか、それから、いま一番悪いと言われている硝酸態窒素に対しても、機械を買って全部自分で調べております。ただし、表へ出しません。出す必要もないです。もし何かあったときには、こういうふうだよという説明はできます。

例えばレタスですけども、ちなみに普通のレタスは硝酸態窒素が2,000ppm前後あります。だけど、うちのレタスは700~800しかございません。この点でも競争に勝てます。

生産者・消費者・流通の3者みんなが潤うように

販売方法も、日本では既に20年ぐらい前から、複雑な流通の問題が指摘されています。わかっているけど、みんな誰も手を付けないんです。私はそれを改革することで、かなり儲けさせてもらいました。普通の人には相手に届けて1ケース幾らです。うちは、畑に取りに来て幾らです。大体30%は楽に儲かります。この差は大きいんです。やり方によって、農業ほど儲かる商売はないんです。

ただし、うちは30%、これは儲けたとは言っておりません。10%儲けようと。あとの10%はどういうふうにするか考える。これは、消費者の皆さんから預かっているわけです。だから、それを安全でおいしい商品づくりに使うんだと。だから、農薬や化学肥料に使うのではなく、補助資材として人よりたくさんお金をかけるのです。そして、あとの10%はボーナスをもらったと思うようにしています。

私の畑は先ほど言ったように、典型的な中山間地です。長野県の八ヶ岳の麓の川上だと、南牧、皆さんご存じのあの辺の立地条件から見たらものすごく悪いです。でも、そんなことは一切関係ございません。経営者の意識でやれば問題ないんです。先ほど言ったように、スーパーさんがうちまで取りにくる。それも、この箱に入れてくださいと、コンテナを持ってくるんです。やり方次第だということが分かるでしょう。

それから、うちの野菜を消費者の皆さんも宅急便で送ってくれと言います。でも、うちは絶対に送りません。そんな損をさせることはしません。宅急便で送れば、運賃分がそっくり高くなりますから。

それで、一つアイデアを教えるんです。まだ実行した人はいませんが、本当にうちの野菜が欲しかったら、地元でスーパーさんがあるだろう。スーパーさんをお願いしてうちの野菜を買ってもらってください、と言います。そうすると、ほとんどの人が、スーパーさんはやってくれませんと言います。でも、考えてください。1人でだめだったら10人、10人でだめだったら100人、100人でだめだったら1,000人のグループをつくれればいいんです。そしてスーパーさんをお願いすれば、絶対に嫌だとは言いません。

海外の農業を指導する

農家に資材を売りに来るにも、うまいこと言ってくるけど、農家のためになるようなことはあまりありません。全部自分がお金を欲しくて来る。だから、それに乗ってはいけない。政府の補助金もそうです。農家のための補助金はあまりありません。だから、私は

補助金は一切使わない。使うからおかしくなっていくんです。そういうところをたくさん見えています。努力すれば、補助金なんてもらわなくても自分の好きなようにやればいいんです。

農業に対しての補助金というのは80~90%は企業のためです。いま、TPPですか、これも、悪く言えば企業のための自由貿易だと言われております。でも、私から見ればこれは大賛成です。別に問題ございません。いま日本は「世界は一つ」という形の中で動いています。そして自分がちょっと勉強すれば、隙間がたくさんありますから、その隙間へ行けばいいんです。

近い将来、必ず食料危機が来ます。農業分野に参入した人は、これは素晴らしいと言います。ただ、やり方だけなのです。やり方さえよければ、これから素晴らしい食料生産ができます。

私は4年間、フィリピンに行っています。大きく見たときに日本の食料は、最初はアメリカ、それからタイ、韓国、そして中国、いまはベトナム、台湾に依存していますが、次はどこかという、フィリピン、インド、インドネシア、こういうふう動いているんです。大手企業は先取りしてそういうところへどんどん入っています。

いま、ドールがフィリピンでどんどんハウス栽培で野菜を生産して、日本にカットして送っています。それから、オクラなどはもうほとんどフィリピン、台湾、タイ産です。

例えば日本が産地が移動した。なぜ産地が移動したか。化学肥料や農薬を使って、だんだん連作障害という問題が起きて、移動したのです。そして産地がなくなってしまった。そして海外へ出た。海外もどんどん移動しているわけ。連作障害だけではなく、ほかの問題、経済の問題もございます。

私はまた25日からフィリピンへ行きますが、ぜひ向こうでアドバイスをしてくれという要請も来ております。連作障害は、土づくりをしていないからそういう問題が起きてくるのです。土づくりをしない商品というのは中身も安全ではないです。形だけなんです。やはり安全のものをつくるには、原点に戻れと。

うちでも堆肥をつくるのに、ワラが中心ですけど、原料を集めるのに2カ月かかります。だから、時間さえあればワラをあげる。そして、なるべく安く。手間はかけてもお金はかけない。それが終わった後は今度は炭を焼きます。冬場は暇ですから。それも2カ月やる。そういうふう農繁期と農閑期を上手に使うのです。フィリピンでは堆肥作り、炭焼きを教えます。

私は60歳で引退しました。それまでお世話になった皆さんに恩返ししなきゃいけないということで、まず、どこへでも全部手弁当で行っています。全国47都道府県全部歩かせてもらいました。海外にもかなり行っております。これも98%ぐらい実費です。そんなにお金はかかりません。ほとんど交通費プラスアルファですから。海外に行ったら、勉強になるようにということであるべくホテルへは泊まらないようにしています。個人の家でいいんです。生きたお金を使うことです。そして、何かをやる時には必ず成功させるという気迫です。だから、いままで、小さいけれども、全部成功しております。

いま、JICAの仕事もしてまして、後継者をつくりたいんだけど、やってくれる人がいないんです。それで困っているんです。向こうからはたくさん要請が来ています。JICAは、皆さんご存じのように、1つの事業は3年です。いま、3年延長してその2年目に入っていますが、次の延長の話が出ています。要するに少ないお金で大きな事業をしようと。つくるもの、箱モノは向こうでつくらせて、技術だけ教えてやろうということをやっています。そして入れ知恵もします。この事業を継続させるにはどうしたらいいか。皆さんが日本政府、JICAにお願いをしろと教えてやらせています。さっきの、消費者がうちの商品が欲しいというときの話しと同じです。本当にいいと思えば、それをしなければだめなんです。人ごとじゃないですから。

これからは、生産者と流通の皆さんと消費者が一体とならないと大変なのではないか。この人たちが助け合っていけばいいんです。だから、私もいま、いろいろなことをやっておりますが、自分は大した能力ございません。まず、自分の能力は1%しか見ていません。あとの99%はいろいろな人のお世話になる。お世話になるから、できるんです。

就農希望者も外国の研修生も受け入れている

日本は、これからおかしくなるじゃないかと心配です。極端に言えば、つぶれる。そのときに朝日が上がる。歴史を見れば必ずそういう時期があります。そのときに食料の時代ではないかというふうに見ております。

だから、息子には、お金があつたら土地をたくさん買っておけと言っています。そして、自分の家族、身内が困ったら、その人たちに分けてやればいけないかと。確保しておけばできますから。人の土地ではだめです。返せと言われれば返さなければならぬ。

日本政府が、農業、食料に本当に真剣になるなら、いま一回農地改革をしなければだめではないか。要するに不動産として農地を農家に持たせてはいけない。食料の生産地だと

いう形の中でやらなければいけないのではないかというふうに見ております。不動産として見ているから、なかなか思うように農業ができないのです。そして、無駄なお金は使わないで、これから農業をやるという人に、本当に真剣にやる人の生活を保障してやるのです。そうすれば、生産量がどんどん上がります。それをしないからだめなのです。

私も昔、長野県知事に訴えたこともございます。要するに、農家に貸すお金のことを言っただけではいけない。くれるお金だけを言えと。貸したものは返さなければならない。必ずそれが負担になっておかしくなってくるんです。

私は60歳で引退したあと、息子からは一切給料をもらったことはございません。全部タダで手伝っています。そして文句を言いたいときに言う。これが本当の教育です。

また、研修生にも、うちで勉強する以上は、まず勉強してはいけない。机の上の勉強は一切いけない。黙って僕についてこいと言うんです。農業というのは、まず最初に体で覚える。頭で最初覚えるから、現場に行ったときに、こんなはずじゃなかった。こんな苦労するつもりはなかったと。また、儲からないとか、勝手なことが出てくるんです。だから、昔で言えば、まず丁稚奉公をさせよう。

いままでも、うちでは新規就農者をもう3人独立させました。皆さん立派に無借金でやっております。優秀な人が来ますから、本当に農業をやりたいという人、その人に全面的にお手伝いをすればいいのです。最初は3年間、うちが手伝ってもらう。労力を提供してもらう。その間に覚えてもらう。逆に独立するときには、3年間は、資金がなかったら全部うちが無償でいろいろお手伝いしましょうと。例えば機械を買うお金がなかったら、うちが機械を買ってあげる。お金が取れるまで、うちが肩代わりをして資材を買ってやる、ということをやっているのです。販売に関しては、全部私は責任を持って販売してあげているそして目標は、10年後には、そんないい住宅でなくても建てられるような形をとってあげる。努力さえすればできるんです。

うちで2回目に新規就農で独立した子は、親を連れて毎年海外旅行をしています。いま、安いチケットがインターネットで取れますから。そのくらい農業というのは、やる気があって、上手にやれば、魅力があって儲かる商売なのです。

なぜかという、一番遅れた部分なのです。農協という素晴らしい組織があるにもかかわらず、この農協が一番遅れています。もっとわかりやすく言えば、高度成長時代に優秀な人材は全部、他産業に就いた。農村には人材はあまり残らなかった。だから儲からない。

販売先とは互いに長い目で見て付き合う

スーパーさんとのお付き合いですが、なるべくスーパーさんも儲かるように、ある程度の上限を決めて、その中でうまく変動制をとっています。レタスに関しては1年1本の単価です。だから、去年はウチと取引のある流通の皆さん、スーパーさんはものすごく儲けました。小売値が3倍ぐらい値上がりしたのに、ウチは一定でしたから。他の市場にもって行けば高く売れるのに、と思いながら、ウチを通してレタスを売る農家は我慢していたわけです。そのかわり、レタスは去年の春先、そして6月、7月は物凄く安かった。200~300円でした。そのとき、ウチを通じた農家には1,000円以上出しましたから。

そんなとき、市場並みに安くしてよ、などという言ったスーパーさんもありました。そういうスーパーさんはこっちから断りました。人間性がないのだから、そんなところとお付き合いしたってろくなことはない。

スーパーさんには「長い目で見てくれ」と言うんです。生産者にも言います。今日明日にいいものをつくれぬ。だから我慢してくれ。1年なら1年、2年なら2年。農業というのは自然が相手だし、土づくりも大変です。時間がかかります。だから、その間我慢が必要なんです。

販売先の一番遠くは宮崎です。生協さん関係で宅急便で持っていっています。450円、宅急便代がかかっていますが、全部相手持ちです。こっち発幾らで渡しますよ、あとは全部そちらで持ちなさい、それで採算が合う値段であつたらやってください、と言ってやっております。

運送会社に関してですが、運送会社には、どっちで頼んだら有利だかを考えることです。我々生産者のほうで頼むと、力がないから、運送会社に言いなりで取られてしまう。でも、スーパーさん、業者の皆さんなら、出入りの運送会社さんが安くしてやってくれるから、そこで利益が出てきます。そういうふうに考えればいいのです。段ボールではなく通いコンテナでやるとか、いろいろ工夫することも大事です。もう上と下は決まっているのですから、中でコストダウンを考えるしかないんです。

努力と我慢と実行力が大切、隙間を見つけるべし

いろいろとりとめのないこととお話ししましたがけれども、最後に、努力と我慢、これが一番大事ではないか。そして、実行力ですね。そう思ってこれまでやってきました。いいと思ったことに対しては、アイデアを絞り、それを必ず自分が先にやるのだと言い聞かせ

て実行してきました。

食生活に関しても、例えば日本でゴーヤの料理が一般化する前、沖縄に行ってゴーヤ料理をちゃんと食べてきて、つくり方を教わってきて、女房につくらせるのです。漢方薬的なものをウチの女房は人体実験しています(笑)。いろいろな情報を得てきて、女房にまずやらせる。いろいろな漢方薬を飲んだりしていますが、健康でいるのだから、効いていると信じて続けています。

私は今年、70歳を過ぎました。だけど、健康診断は一切したことございません。自分の健康は自分で守れと。ちょっとおかしいと思ったら、病院に先に行って検査をしてもらえばいいんです。自分で何かをしようとしなきゃ。

基本的にはなるべく病院にはいかない主義です。好きなものを食べて、好きなことをすれば、そんなに長生きしなくてもいいんじゃないかと。自分で人生を決めておいて、それまでいろいろなことをする。それからあとは儲けもの、と思うくらいがいいんです。毎日毎日を本当に楽しく暮らそうと私は思っています。ただ、まだ恩返しが足りないらしくて、恩返しすべきことがまだありそうだと感じて今います。

いまもう一つ感じていることは、歴史をしっかりと見なきゃならんと。子供にも孫にもそういつているんです。そして、最低でも5年10年先を見て、確かな目標を定めて努力しろと言っております。そうすると、みんなで先を見て努力すれば日本はきっと明るくなる、いい国になると思います。いろんなところに隙間があるのですから、その隙間を埋める、隙間へ入って行けばいいんです。

話は飛びますが、フィリピンは遅れていると思っている人が多いようだけれど、そうではないです。いま、成長率が7.5%ぐらいですし、すごいですよ。日本の高級車がビュンビュン走っていますし、マニラなんて片方4車線なのに渋滞がすごいです。

ただ、貧富の差が激しい。いろんなところに隙間もある。そこが問題なんですね。日本でもものすごく貧富の差が激しくなっています。そして、不景気だし、新卒者は就職難で大変なようです。ただ、私から見れば、就職難というけれど、働くところはなんぼでもあるんです、わがままだからいけない、贅沢を言っているからいけないのです。大手企業だけを見るからいけない。自分自身をしっかりと知ることです、またチャンスはどこにもあるということです。

まとまりのない話になりましたけれども、以上で終わります。長い間、ご清聴ありがとうございました。(拍手)

【横森さんの講演の内容の確認や補充】

宮崎 横森さん、ありがとうございました。

お聞きいただいたように、本当に元気な農業を、しかも、見えるようにおやりになっているということが生の声でおわかりになったと思います。6次産業化のレストランについては、今日は時間がなくてお話しいただけませんでしたけれども、第1回目の私たちのテーマについて十分に迫っていただいたのではないかと思います。

横森さんの農業経営のノウハウと思想、ビジョンを中心にお話しただいて、必要に応じて数字的なものにも触れていただきました。ただ、いくつかの点でその数字について補足したほうがいいと思われることがあります、質疑させていただき明らかにしたいと思います。

宮崎 レタスの場合ですが、1ケースに16個詰めて流通させるんですね。お話の中に、1,000円という価格の話がありました。横森さんは、核になるスーパーとの取引は基本的には固定価格でやっている。取材でお聞きしたところでは、今年の場合、年初の約束では1ケースを1,300円で引き取ってもらうということでしたね。そして取引予定量があって、実際にはどうしても残る野菜が出てきますよね。それを核になるスーパー以外にも売るんですね。一般の市場へ出荷するのではなく、横森さんのおつき合いの中で、余剰野菜が出たときはここ、ここに売るということで話が成立していて、そこには固定価格よりも少し高めに売る。確認ですが、そういうことですね。

そして、去年の6、7月ごろまでは野菜ができ過ぎて、レタスは1ケース200円とか300円したというお話でした。あの200円、300円というのは、農家の手取りが200円、300円になったということですか。

横森 じゃないです。売り値、販売価格。

宮崎 市場価格が。

横森 そうです。

宮崎 農家の手取りはさらにその半分ぐらいということでしょうか。

横森 いや、ゼロです。

宮崎 限りなくゼロに近いと。例えば大田市場で200円ついても、農家の手取りは限りなくゼロに近い。それでも農家は、多少なりとも、種代を稼ぐぐらいのつもりで売る。運賃とか箱代がかかっているけれども、恐らくそれを含めて、もう収益が出ないというぐら

いの数字だということですか。

横森 完全にマイナスです。

宮崎 そういうときにも、横森さんのところは1,000円を出したとおっしゃいました。それは、生産者の手取りをそんなに安くはできないから、取引の相手に、高いときは安く抑えるよということでもらっているものだから、安いときは、200円、300円じゃなくて1,000円ぐらいで高く買ってくれと。こういうことが長いつき合いの中ででき上がっているということですね。それが、さっきおっしゃったエンドユーザー、消費者になるべくいい野菜を安く届けたいと。それが原点にあって、そういう業者との取引関係をつくり上げていらっしゃるということなんですね。

○横森 そうです。

○宮崎 横森さんは、レタスと白菜と合わせて野菜の売り上げが年間4,000万ぐらいのようです。講演でははっきりは言われませんでした。で、実際はもう少しが高い年もあるようです。ただ、ご自分の口から明らかにされる数字は4,000万。これを家族経営で稼ぎ出しておられるということです。

ご自分はいま70歳でいらっしゃるけれども、この10年間は息子さんに経営を譲って、自分は給料をもらわないでやっている。奥さんは一緒に働いていらっしゃいますけれども、しかし、奥さんは給料をもらって、自分は奥さんに食わせてもらっている(笑) ということですね。

それから、外国にJICAなどの協力で指導に行っていられっしゃいます。ブラジルの話も出ましたし、フィリピンの話も出ましたが、最近はおっぱらフィリピンということのようです。フィリピンではレタスのほか最近イチゴにも力を入れて指導をされていて、ともにかなり高い値段で売れているそうです。

実は1週間ぐらい前から、フィリピンで指導をなさっている州の、農務省のお偉い方たち3人ぐらいが見えているらしいんですね。10日ぐらいいて、炭の焼き方や、堆肥のつくり方を勉強していくそうです。フィリピンの現地にはすでに堆肥センターも、それから炭焼き窯もできているんですか。

横森 はい。

宮崎 ということで、横森さんのノウハウが、いよいよ本格的にフィリピンでも花開くところまで来ているということです。それから、手元にあるレジュメですが、これは、横森さんに何度か取材をいたしまして、こういうところを重点的にお話ししようということ

で私と二人でつくったものです。講演では触れられなかった部分もありますが、ここに書いてある数字は、横森さんが今日、時間の都合で口にはされなかつただけで、すべてご自分のノウハウの中の実際の数字だと受け取ってくださって結構です。

あと何点か確認いたします。堆肥の話で数字がちょっと出てまいりましたけれども、10アールに3トンでしたね？

横森 はい。

宮崎 資料の2枚目か3枚目に、「私の堆肥とその効果」、その中ごろにあります、10アールの畑に3トンの堆肥を投入している農家というのはまずありませんね。1トン以下が標準的だと思います。その堆肥は、横森さん自ら触れられましたけれども、稲ワラが120トン。近くの農家と仲良しになって安く買ってくるということです。それから、牛糞が100トン。これは、ご自分のトラックで春と秋に重点的に取りに行く。これも安いお値段で取引なさっている。それから、宮城県から牡蠣殻、鹿児島県から家畜の血粉です。米ぬかも、大量ということで触れられましたけれども、町内に黒澤酒造という有名な酒造会社がありまして、そこから米ぬかを、向こうとしては産廃ですから、安く買ってくるということです。

木酢液は、ミネラルを吸収するのにとても大事な素材だというお話がありましたけれども、これは1万リットル使っている。ご自分で窯を3つ持っていらっしゃって、冬場に常時、炭を焼いて、一緒に出てくる木酢液をとっている。それで自給していらっしゃるわけですね。

ただし、ここで一言つけ加えておきたいのは、炭も木酢液もやろうと思えば全部自給できるのですけれども、その有名なメーカーとして宮崎県に「宮崎みどり製薬」というのがあります。その商品も一部使っていらっしゃる。それは、さすがにメーカーがつくるものだから、特に木酢液はその中味が自分のものよりメーカーのものが上だと評価していらっしゃる。

ここで質問です。冒頭に私が説明した「がんこ村」という会社ですが、それは宮崎みどり製薬が、100%出資しているのですか。

横森 じゃないです。

宮崎 100%ではないけれども、子会社に納めていて、その木酢液を使った野菜類に、「がんこ村」というブランド名をつけて販売してよろしいという条件になっているのだそうです。したがって、その部分の恩恵に浴したいがために、宮崎みどり製薬の炭と木酢液も同

時に使っていらっしゃるということです。

木酢液の効用についてはレジュメのどこかに書いてあります。私の一般的な理解でも、ここに書いてあるとおりですが、横森さんは、実地体験も含めて、自分の野菜にいかにかこの木酢液と炭が有効になっているかということ、食べてみて実感していらっしゃるわけです。

栽培上は、木酢液はご存じのように臭いので虫を遠ざけます。忌避剤というわけです。そういう効果の意味もあって使っていらっしゃるということです。なるべく殺虫剤を使いたくないので、その忌避剤を重視していらっしゃるわけですが、今年から、ニーム

日本語で言えばセンダン（梅檀）です。日本ではセンダンは戦後間もなくまでは採れていましたが、いまはほとんど外国から輸入でしょうか。そのセンダンの実、ギンナンみたいな実からニームの液がとれる。それがそういう忌避効果を持っていますので、そのニームを使ってみようというふうなことをおっしゃっています。

それから、硝酸態窒素。消費者問題に詳しい方はご存じの物質ですが、これが発がんの元になる。例えば肉と一緒に食べたときに、蛋白質と一緒にになってニトロソアミンという発ガン性物質を作ると言われる、なかなかの困りものなんですね。窒素肥料をたくさん与えて収量を高めようとする、これが土中に残って、あるいは植物に吸収されて、硝酸態窒素が生じてしまう。いま、農水省でも、この硝酸態窒素をなるべく抑える農産物生産を目指そうということで、そのガイドラインみたいなものをつくらうとしているようです。これを横森さんは自分で、オムロンなんかで出している硝酸態窒素を測れる機械を備えておられて、測っているということでした。平均的に2000ppmぐらい野菜は含有しているけれども、自分のは700ppmぐらいしかない、こういうお話でしたね。

長くなりましたが、最後にもう一言。横森さんはフィリピンやブラジルに対して、あるいは国内においても、特に60歳以降、あちこちへ足しげく通って農業指導をしていらっしゃいますけれども、手弁当で行っているというお話でした。旅費も全部自分持ちで。60歳以降、そういう生き方をしていらっしゃるというのには、まったく頭が下がります。

で、実は今回の講演も、まったくのボランティアでやっていただくと。温かいご配慮をいただき、われわれ本当にありがたく思っております。この場をお借りして、横森さんに厚くお礼を申し上げたいと思います。

【横森さんと参加者との質疑】

司会 先ほど、横森さんはお話の中で「恩返しがまだ足りない」というふうにおっしゃっていましたが、今日は、私たちにも恩返ししてくださるといことで、質問があればお答えいただけるということです。何か聞いてみたいということがある方、いらっしゃらないでしょうか。

Aさん 埼玉県坂戸市から来ました。今日は本当にありがとうございました。

単純な質問ですが、堆肥の件でお教えいただきたいのです。私は、青臭いトマトをつくりたくて昨年からはじめたんです。土づくりがやはり大切だということで、近くに堆肥を譲ってくれるところが何か所かあるんですね。その堆肥はどここの堆肥でもいいのでしょうか。看板が出ているものですか、どこからか譲り受けてやりたいと思うのですが、何かその検証というんですか、チェックみたいなものがあれば教えていただきたいと思います。

横森 これは誠に難しいです。やっぱり本当にいい堆肥というのは中身を見ないとわからない。100点満点とするのか、50点とするのか、それは中身の材料によってかなり違ってきます。だから、ちょっとここでは言い切れません。

Aさん とにかく一生懸命自分で努力しなきゃいけないと思ひまして、昨年からは落ち葉を集めたり、家で野菜クズなんかで堆肥のようなものをつくっているのですが、ミミズが出たので、いいのかなと思ひているんですね。

横森 これはもう最高です。ミミズが出るような堆肥は。それで、落ち葉を大量に集めてきたら、落ち葉に米ぬかなどの窒素系統をちょっと混ぜてください。そうすると、素晴らしい、良い堆肥ができます。

Aさん はい、近くに精米機があるので、米ぬかをもらってときどき入れています。

横森 米ぬかは最高ですから。

Aさん それをチェックする、検証する何かポイントというのは。

横森 米ぬかは別にチェックポイントはないです。ほんとにいいです。それから、落ち葉も文句なしに、理屈なしにいいです。それらを混ぜるとき、ある程度水分を補給してやってください。木酢液を使えばもっといいんですけど。安いのがあります、高いのを使う必要はないです。

Aさん 私、素人の素人です。とにかく青臭い昔のトマトをつくってみたいという一心です。

横森 堆肥には乳酸菌とかがいっぱい。放線菌という白くカビもびっしり生えます。こういう堆肥をつくれれば一番いいんです。それから、米ぬかを入れるとちょっと酸っぱいよ

うないい匂いがします。いい発酵をしている証拠です。そういう堆肥なら最高です。努力して作ってみてください。

Aさん はい、ありがとうございました。

司会 ほかにどなたか、いらっしゃいますでしょうか。

Bさん 主婦です。今日ここに来たのは、家でも野菜作りができるお話が聞けるようなことを言われたのですが、そんなお話を何か。木酢液の話など分からないんです。

司会 それは、家庭菜園でということですか。

横森 あんまり難しく考えなくていいですよ。例えば家庭菜園でも、ベランダでもいいんです。ポットで野菜は作れますよ。

○Bさん いつも虫に食べられちゃうんです。

横森 そのときはしょうがないから、虫は、木酢液をちょっとかけるとか。

Bさん 薄めなくてもいいんですか。

横森 薄めて。200～300倍にうめればいいんです。

Bさん 毎日あげるんですか。

横森 いや、1週間に1回か2回でいいです。小さな霧吹きでスプレーすれば。ホームセンターへ行くと、いろいろ売っています。家庭菜園用の肥料とかもありますから。ああいうものを買ってきて、いろいろ経験してください。机の上で勉強した通りにはいかないので、経験して、何回も失敗して、というのが大事です。私もいま、温暖化ということを想定して実験していることがあります。パパイアです。長野県のマイナス10度の中でも、パパイアを成らせていますよ、このくらいのやつを。

宮崎 部屋ででしたね。

司会 ハウスの中ではなくて。

横森 自宅の部屋で。パパイアもコーヒーもやっています。ブーゲンビリヤも花が咲いています。パパイアは3年も4年もかかりましたけど。

Bさん 家でやるには、どういうものからつくっていったらいいですか。

横森 一番いいのは、トマトとか、ナスとか。葉ものでもいいですが、実の成るもののほうが楽しめるでしょう。しかも長くてね。

Bさん ぬかも、ただ撒くだけでいいんですか。

横森 米ぬかはできれば堆肥にしてから。家庭の生ごみと一緒に作ればいいですね。コンポストで。そのときに米ぬかも少し入れるんです。

Bさん コンポストがない場合はどうしたらいいですか。

横森 ベランダに、例えば100リッターぐらいのタンクを買ってきて。

司会 漬け物樽でいいですか。

横森 そうそう、漬け物樽。あの中に少し土を入れておいて、そこに生ごみを入れてみてください。もし可能であればミミズを2～3匹その中に入れておく。そうするとミミズが食べて、どんどん増えてきて、素晴らしいコンポストができます。

Bさん 私、ミミズがだめなんですけど(笑)。

横森 んん。いろいろな資材があるので、それにも目を向けるといいです。ある程度温度の高いところは、例えばEM菌を混ぜてやるとかなり効果があると思います。とにかく自分でやってみて、勉強してください。それで何回も失敗してください。

司会 虫がついても、気にせずまたつくる。

横森 そうそう。虫がつくほどいいんですよ、本当は。それから、ウチの畑はシカやサルが害があります。よその野菜は食わないのに、ウチのは食われる。食べる作物をつくらなければいけないんです。動物が食べないような作物は毒なんです。あんまり被害が出るので、鉄柵をつくっています。昨年も、鉄柵を畑の周りに2.3キロぐらいつくりました。人間が檻の中に入って百姓しています(笑)。

司会 何が来るんですか。

横森 シカです。大変なんです、これからの農業は。いま、日本中で野生動物による食害被害が広がっていて農家は苦労しています。

司会 どなたか、ほかにいかがでしょうか。

Cさん 硝酸態窒素は、大きな問題だと思います。最近、窒素過多の野菜が非常に多いといわれていて、非常に気になります。そういうことを考えたときに、無肥料の取り組みもあると思いますが、その辺に関してはどうお考えでしょうか。

横森 作物によっては、化学肥料ゼロでもできます。でも、何でも100%を目指すのは無理です。作物によっても違って来るし。うちでもしやるのだったら、無理すればできます。でも、そんなに無理しても消費者の皆さんが評価してくれない。だから、やる必要ないと思ってやっております。ただし、消費者の皆さんのためを思って全力で努力はしています。だから、いま、いろいろな資材がありますから、そういうのをうまく使ってやればできます。ただし、普通の生産コストより生産費は高くなります。大体2割、3割は高くなります。手間もたくさんかかります。

いい例がお米です。ウチのほうだと10アールで10俵から12俵とれます。でも、無肥料・無農薬でやれば5俵、6俵しかとれません。要するに採算が合わない。それを2倍、3倍の値段で買ってくれればいいけれども、買ってくれない。もし除草剤を使わなければ、手で草を取らなきゃなりません。そういう労力がすごくかかってしまうわけです。

また病気の問題も大きいです。殺菌剤を使わなければ年によっては全滅します。米農家は生活がかかっています。趣味や何かでやっていたら別ですけど。だから、農家は、自分で食べる野菜は消毒しませんよ。いつだめになってもいいんだから。できたところまでで終わり。

そこらのことを別の角度から見ると、こういう問題もあります。農家が化学肥料を減らし堆肥を多用したときに、これは有機栽培だと消費者の皆さんにオーバーに話してしまう。有機農産物の真偽の問題ですが、流通にもピンからキリまでありますから、どこまで厳格にやっているか疑問があると思ってます。有機農産物ばやりの中で、適当なやつを有機野菜として売ってはいないかと。私、思うんですが、いまの認証制度などは、農家には大変な重荷です。だから、ニセ有機があるのではいかと。

ところで、フィリピンのことですが、アロヨ大統領の命令で、これから有機農法でやれということになった。で、一斉にそれに入って、行政は農家に対して補助金を出したのです。それから直売所をつくってやるとか、試験場とか大学でも一斉にそういう研究に入ったけれども、生産者は、話としてはよいが、入ってみたら生活が成り立たない。だから、みんなやめてしまう。そして最終的には、ウソの商品がうんと出てくるわけだ。そういうことになってしまいました。

水耕栽培だって一時期、ばあーっと騒がれたけれど、いまは衰退気味でしょう。これはいろんな意味でバランスが崩れているんです。安全面とか品質でどうかという疑問もあるようです。太陽、自然の恵みを受けたものでない野菜は、果たして栄養的にどうかという素朴な疑問もあるでしょう。よくよく内容を検討してみなければなりませんね。

そういう意味でも、食生活をおろそかにしてはいけない。自然を大切にする生き方を忘れてはいけない、と思っています。

司会 そろそろお時間ですので、最後のご質問ということで。

Dさん 今日はありがとうございました。私は埼玉県に住んでいて、200坪ぐらいの畑を借りていますが、全く素人なので、いつもワンステップ遅れています。ですから、ウチのいまの大根は、「七草粥用の大根だね」とみんなに笑われるくらい、小さいんです。

でも、見ているだけで、緑のものができるといことが楽しくて、やっています。

横森さんはフィリピンやブラジルに行って農業を教えていらっしゃるということでしたが、今日ここへ参加した人たちの中には、横森さんから指導を受けて農業をやりたいと感じた人も多かったのではないのでしょうか。横森さんの話を多くの国民に聞かせ、本気で農業を志す者が出てきたらいいがなあ、と感じました。お聞きしたいのですが、例えば私たちがその気になれば、横森さんは自分のノウハウを指導していただけますか。横森さんのような農業を増やしていこうというようなことをお考えになってはいませんか、その辺はいかがでしょうか。

横森 それは、宮崎さんと最初に出会ったときにそういう構想があったんです。私はその当時、できれば日本で初めてという大学をつくりたかったのです。これは農林省にも行きました。補助金も出ることになりました。だけど、国のお金を使う以上は末端の町村が手を挙げてくれないとだめだということで、2億5,000万円も付けると言ってくれたにもかかわらず、どこも手を挙げてもらえなくて、断念したことがございます。

これは、いまのような時代を想定して、これから農業をやりたいという人が、その学校を出れば即専業農家としてやっていける人材を育てる学校をつくりたかったのです。いま農業の大学はいっぱいあります。でも、既存の大学は必ずしもそういう要請に応えるものにはなっていないと。私は不満に思っています。そして、大学の教授には、百戦錬磨の優秀な農家、いま現役の66歳以上の農家の人たちを充てたいと思っていました。

だから、私は、いまでも日本でそういう考えをもった人たちが集まり、形を作っていただければ、お手伝いはします。生きている限りは。

Dさん そうなの、やりたいですね。

横森 素晴らしいビジネスになると思いますよ。余談ですが、今日の日本農業新聞に、東てる美さん、「日本4Hクラブ」の会長さんが、軽井沢で農業法人を立ち上げるというニュースが出ていました。いちごハウスです。自分のブランドで出そうということです。

Dさん どうもありがとうございました。

司会 では、皆様、よろしいでしょうか。本日は、横森正樹さんにお話を伺いました。どうもありがとうございました。(拍手)

横森 長野県の佐久のほうへ来るチャンスがありましたら、いつでもお寄りください。私は、来る人に対してはいつでも断ったことございません。どんなに忙しくても、いる限りは対応します。今年からは、4月以降なるべく日本にいるように考えてやっております

ので。

司会 ありがとうございます。では、最後に、理事長の宮崎から閉会のご挨拶を申し上げます。

宮崎 横森さん、どうもありがとうございました。皆さん、どうもありがとうございました。冒頭に申し上げたように、2月も3月もシリーズのシンポジウムということでやりますので、そちらにもぜひお運びください。

いま硝酸態窒素の問題について議論を深めてもらいましたが、今後の日本の農業にとって重要な問題だと思っています。それから、有機野菜をいかに普及させるかというのも、国民的な課題だろうと思っています。

08年の農水省の統計によりますと、認証を受けている生産者の有機栽培野菜のシェアはわずかに0.19%です。09年はそこからさらに減っている。有機JAS法というのができたのが2000年で、2001年からそれが施行されて長い年月が経っているのに、まだそんな状況です。有機野菜と名乗るには3年間さかのぼって農薬を使っていない農地で作らなければいけない、といった基準があって、生産者が敬遠しているのか、割高の有機野菜を消費者が買わないからなのか…。それから、2007年に有機野菜推進法というのができた。そういう経過をたどったのですが、いま言ったように流通量は0.19%と、まだ1%にも達してないわけです。原因はいろいろでしょうが、考えさせられます。

横森さんが指摘されたように、有機栽培をどう受け止め実際にどう取り組むかという問題があります。横森さんのように、多少は農薬を使っても農業経営が成り立ち、農業者が潤うということが、やはり基盤になければいけないだろうと私も思います。もちろん完全な無農薬・有機栽培は理想ですが、「安心安全」と「経営」のバランスをどう考えるか、難しい問題です。もっともいい形は何か、みんなで考えていかなければならない問題だと思っています。

最後に申し上げたいことがあります。このシンポジウムはここに書いていますように財団法人・都市化研究公室と、財団法人・日本消費者協会の、2つの財団から後援をいただいております。最後になって大変恐縮ですけれども、両財団様に、ここで厚くお礼を申し上げます。

それから、日本消費者協会では『月刊消費者』という雑誌を発行しています。そちらで私が、横森さんの営農ぶりなどを「農林水産業 げんき列伝」というタイトルで去年の8月から連載しておりますので、ご紹介しておきます。機会がありましたら『月刊消費者』

を読んでいただくとありがたいです。

なお、このあと横森さんはしばらく会場で待機していただくことになっています。今日はお泊まりいただく予定です。名刺の交換などをされる方は、どうぞしていただきたいと思います。

今日は本当にありがとうございました。

(閉会)