

ミニシリーズ：社友の活動を訪ねて

第1回：有機栽培農家として自立をめざす社友の仲間たち

国際耕種に4年ほど所属した社友は、農業を行いたいと退社していった。その後、福岡で合鴨農法を学び、新潟で農業を開始、現在は茨城で本格的に有機農業を行っている。彼が活動している地域は茨城の中でも中山間地に位置している。彼の周囲には有機栽培農家のグループがあり、今回そのグループと意見交換を行う交流会の機会を得た。活動地域の農業の状況を知るために、交流会には農協、市役所の方にも参加してもらった。農家の中には新規参入した若手も含まれており活発な意見交換が行われた。また、一部の農家では海外の農業分野での技術協力を目指す若者の指導を行っている。交流会場は空き家になった古民家である。ここは地域NPOが管理しており、そば打ち、コンサートなどをとおして都会と地域の人の交流の場としても利用されている。広間、土間、いろりの前で話すものありと和やかな中で交流会を行うことができた。交流会では、最初に国際耕種のこれまでの活動を紹介すると共に、これに対する意見や質問を受けた。一方、参加者からは、各農家の営農状況を教えてもらうとともに、農協や市役所などの農家支援、事業なども簡単に紹介してもらった。その後自由討論を行う中で、地域での農業を行う上での様々な問題や課題について論議を重ねた。

参加した農家のほとんどは完全有機栽培をめざしている。また不耕起栽培を行っている農家もいた。栽培の主体は野菜である。各種の野菜をそれぞれ旬の時期に生産・販売している。農家によっては年間50-60品種を生産している。肥料成分の供給は、地域の肥育農家、酪農家から提供される堆肥でまかなわれている。また、ぼかし堆肥の製造、周辺山地からの落ち葉などを利用しながら地力の増進を行っている。その一方で、多くの農家が中山間地特有の鳥獣害(イノシシ、ハクビシン、ヒヨドリなどによる食害)、耕作農地の狭小と分散、手間のかかる除草などの問題をかかえており、今後の耕作面積拡大にとっての課題となっている。有機農家は個別に顧客を開拓し、直接販売や宅配により生産物を出荷している。販売先は茨城県を中心に東京、神奈川周辺へも広がっているが、有機農家グループとしての共同顧客の発掘には至っていない。畜産農家の場合、収入の安定をめざした経営規模の拡大が行われてきたが、最近の飼料価格の高騰が経営の大きな障害となっている。酪農家では乳製品の生産者価格が最小限の上昇に抑えられていることから経営自体の継続を危ぶむ意見も出された。また繁殖・肥育を含め畜産農家共通の課題として糞尿処理が大きな課題となっている。

農協や行政側の参加者からは最近の耕作地の放棄が大きな問題として出された。農家の高齢化に伴い、各所に放棄地は出現していると聞く。これらの農地を農家に紹介したり、耕作者への支援などを行っているが、農地の非耕作化に歯止めがかかる状況にはいたっていない。また、農家支援のための活動としてマーケティングへの支援や販路充実・地産地消への取り組みが報告された。

農家の方々との交流会を通して、有機栽培へのこだわり、地域の農業振興や環境保全、農畜連携による栽培と言った経営の意識の高さを感じた。一方で、自立経営を図りながらの活動にとっては様々な課題もあり、両立の困難性を実感させられる会であった。



交流会風景



国際耕種の活動紹介



交流会準備

ミニシリーズ：社友の活動を訪ねて

第2回：日本のエーゲ海「牛窓」での安心・安全野菜の栽培

3頁の記事で既に紹介したように、日本のエーゲ海と呼ばれる岡山県瀬戸内市牛窓で頑張っている社友のひとりを訪ねた。今回の訪問中、昼は瀬戸内海を望む農園で作業を共にして汗を流し、夜は他のメンバーにも集まってもらって収穫したばかりの有機野菜を肴に杯を傾けつつ話を聞くことが出来た。ここの有機農業者にはリターンやIターンを含む新規就農者が多い。野菜や米の栽培技術に関しては、多くのメンバーが牛窓での営農を始める前に何らかの研修を受けており、就農に際してはある程度の経験を積んでおくことの重要性が強調された。経営に関しては個人あるいは家族経営でやっている限り、有機栽培の生産物の販売だけに頼って生計を立てることはなかなか大変で、並行して他の現金収入の道を探るメンバーもいた。有機野菜の栽培には通常の栽培と比べて、雑草除去や害虫防除に比較にならないほどの時間と手間が必要になる。労働力を雇って確保したとしても、それに応じた販路拡大によって採算ベースで有利になるとは限らない。何らかの組織化によってもう少し楽に有機農業に取り組みないかと考えているメンバーもいた。さらに、労働力確保のために、都市住民の農業体験やエコツーリズムあるいは有機農業の研修の場としての利用等を考慮した仕組みについても真剣な議論が行われた。

自然食品の生産、加工、販売を連合体として実践している組織があると聞いて、事務所と農園を訪ねた。組織の形態としては、農産物生産、農産物小売、飲食業、製菓、製パンを含む連合体であり、有機栽培による生産物に付加価値を付けるという意味で、加工業やレストランとの連携が極めて有効であると感じた。農産物生産部門が農業生産法人ワッカファームであり、単に有機野菜を生産するだけでなくWWOOF JAPAN¹への登録や知的障害者の受け入れ活動といった社会貢献を実践しており、スタッフはおおきなやり甲斐を感じて仕事に励んでいるように見受けられた。我々が訪問した事務所兼住宅は過去に社員寮として使われていた施設であり、研修員やWWOOFの宿泊施設としては最適であり、様々な交流会の会場としても活用できる。約3haの耕作放棄地を農家から借りて栽培を行っているが、谷筋の排水不良地ということもあって栽培技術面ではまだ工夫の余地が残されているように観察された。

さらに、地域農業再生を目指して実践的な活動に力を注いでいる岡山大学農学部附属農場の岸田芳朗先生とお話する機会も得た。附属農場ではアヒルを使った改良版合鴨農法やアゾラ（窒素固定能力の高い水生植物）の利用に関する試験圃場を見学させて頂いた。こうした栽培技術の改善に係る活動に加えて、生産者と消費者を結合させる流通システムの開発にも取り組んでいる。県内の篤農家や県外の有機農業先進地域との間に太いパイプを持ち、牛窓の有機農業者とも密接に交流して地産地消の運動を盛り上げている。

このように牛窓には食の安心・安全を真剣に考える有機農業者が就農しており、自然食がらみの活動を連合体として実践する組織もあり、且つそうした活動を強力にバックアップしていこうとする研究者もいる。中国からの輸入食品の問題をきっかけに食の安心への関心が高まり、また、通常の農業生産への投入コストが高まる中で有機農業が見直される傾向にある。こうした動きの中で、食文化、フードマイレージ、農地保全等をキーワードとした新たな生産・支援システムの構築に向けて牛窓にはいい風が吹いているように感じた。



飯山農園



懇親会



ワッカファーム事務所

¹ WWOOF JAPAN : Willing Workers On Organic Farms (<http://www.woofjapan.com>)

ミニシリーズ：社友の活動を訪ねて

第3回：自然塾寺子屋による地域活性化と国際協力

3頁の記事で既に紹介したが、今回我々は群馬県甘楽富岡地域において国際協力を巻き込んだ形で地域活性化につながる活動を展開している「自然塾寺子屋」を訪問し、寺子屋や農協のスタッフから活動の詳細に関するお話をうかがうことができた。

国際協力に関連して協力隊技術補完研修や JICA 研修員受け入れ等様々な活動が展開されているが、この中で自然塾寺子屋としては JICA に対する実践型研修の提案、研修及び訓練に係る JICA との折衝、受け入れ農家との調整、勉強会や報告会のアレンジといった広範な業務を実施している。また、途上国で即戦力として使えるような農村の知恵や生活術、あるいは生活改良普及員が行ってきた生活改善の手法を講義と実践を通して習得させるような「フィールドワーク実践講座」を企画し実施している。この講座では、現地でワークショップを実施する際の手順、留意点、ファシリテーションスキル等を習得することができ、大学生・大学院生(開発学専攻)、青年海外協力隊合格者、NGO 職員等を対象者として3~4日間のコースが実施されている。さらに、群馬県在住の中高生(国籍不問)を対象に2泊3日の合宿を通じた国際交流「国際寺子屋」を実施しており、これは2003年から5年間毎年1回のペースで実施されている。

本活動の大きな特徴は、上述したような国際協力への支援成果のみならず、農村地域の活性化に寄与していることが大きな成果と捉えられていることである。我々の訪問中にも、パナマ人研修員のための食品加工の実習を垣間見たり、地域の生産者グループが自主的に立ち上げて運営している直売所を訪問したりする機会を得た。パナマ人の研修は「ららかんら」と呼ばれる甘楽町の施設で行われていた。この施設には視聴覚室や調理実習室が整っており、寺子屋がこれらを半日750円から2000円程度で借り、そこを使って講義や実習を行っていた。講師は地域のおかあさん達で、地域に昔からあるお菓子の作り方を教えたり、パナマのお菓子の話を聞いたりといったやりとりを観察できた。単に食品加工の実習ということだけでなく、ここには正に人と人とのつながりがあり、地域住民を巻き込んだ国際協力を強く感じた。

「健康の里：相野田農産物直売センター」と呼ばれる直売所は、正月休み以外は午後1時から夕方まで毎日開いているとのことだった。地域の生産物である減農薬・減化学肥料で栽培したコンニャク芋を使った生芋コンニャクが名物で、お店にはその他季節の野菜や惣菜等が並べられていた。生産者は午後1時まで売り物を直売所に持ち込み、簡易な伝票システムによって売上は各生産者に配分されるシステムになっている。店番は会員が担当するが、一人月3回程度の割合で順番が回って来るとのことだった。我々が訪問した時の店番担当者は、少し前に受け入れた訓練生との思い出を懐かしげに語ってくれた。ここでも、人と人とのつながりを見つけることができた。さらに、こうした直売所で扱っている食品の加工や販売のシステムを体験して帰国した研修員や任地に赴いた訓練生が、それぞれの現場で実施する地域活性化の活動の中でそのノウハウを生かすことが出来ればその波及効果は計り知れないものと考えられる。



甘楽富岡地区の景観



「ららかんら」での実習



健康の里相野田農産物直売センター