

「第一次産業の生産」×「第二次産業の加工」 ×「第三次産業の販売」＝「第六次産業」



農業

酒田市直売の会連絡協議会

高橋 正志

ひと昔前まで米価が二万三千円(六十キロ)と高値で売っていた時は、耕作面積を広げた水稻単作や、あるいは水稻を柱に施設園芸、畜産などを取り入れた複合経営農家もあり、農村集落には日中多くの人がいた。

その頃は、作れば売れる時代でもあり、増収に没頭し、化学肥料、殺虫剤、除草剤を使って米作りをしていた。

今では、米価は一万五千円台に暴落し、規模拡大で借金のある農家の中には水田を売却する人もおり、廃墟となった牛舎、豚舎、鶏舎などが当時の面影を残している。農業者は、他の産業へ働きに出かけ農村集落は静まりかえり、ほんの一部の人が専業で農業を行っているのが実状である。

「篩ふるいに掛けられた」とでも言うのだろうか、専業農家が減少し、ほとんどが兼業農家になっている。

海外から多くの農産物が輸入されている中、農業者は、ただ生き残ったのではない。それなりに努力した結果であり、ある人は、

花栽培の専業に切り替えたり、果樹栽培専業に切り替えたり、野菜でも少量多品目から品目を絞り専門的に作る農家が増えている。

稲作農家は、米価がさらに下がると言われている中で、受委託で耕作面積を増やし、増大している機械の償却費を下げる努力をしている。さらに「植物は土作りから」と、土壌改良剤を使うようになってきた。有機資材を使用し、肥料も有機質の入っている資材を使い、有機栽培と表示し、除草剤、殺虫剤、殺菌剤の使用は最低限に控え、低農薬栽培など特色を出している人も多い。

本年四月からは、有機農産物の認証制度が始まり、第三者機関が認証にあたっての実地検査を行うこととなっているので、より安全な農産物を提供できる好機である。そこで認証を受け、商品をアピールしようとしている人もいるなど、生き残りを掛けて、多様な取り組みがなされている。

私自身は、米ぬかや油かす、バーク堆肥(樹の皮と鶏糞を発酵させたもの)、くん炭な

どを使った自家製の肥料を使い、化学肥料、除草剤を使わないで米を作っている。こうした方法で生産した米の食味値は高い値を示し、高品質を証明してくれたが、販売の方は、減収分を上乗せした価格設定でも、思うようには売れない。

他に私は、おいしいシイタケを作るために、水道水を備長炭、ヤシ殻活性炭、セラミックなどで処理して水を作り、その水を使用した上でさらに天然に近い環境で栽培している。天然の味を出すように散水は細かい霧状にして夜露をイメージして行っている。また、品質のばらつきを無くすために菌床をつくるし特殊な扇風機で風を当て、まるやかで柔らかいシイタケ作りに腐心している。

このように良い物を作り、それを売ろうとしているのだが、消費者に買っていたかどうかの難しさを痛感している。直売活動は、こうした問題の解決に必ず効果を発揮すると思っている。

生産現場においては、規格品以外の物が出

Value Sight 農業

「第一次産業の生産」×「第二次産業の加工」×「第三次産業の販売」＝「第六次産業」



る。規格以外の物を加工し販売することも直売活動のメリットである。例えば、野菜の場合ならば、規格外の物を漬物や乾燥チップス、またジューズにして直売する。また、花ならば、規格品よりも低価格で販売し、無駄をなくしながら収入の増加につなげることも可能である。

さらに、自分で配合した餌を使って育てた鶏卵や、無農薬で栽培した野菜など、農家の「こだわり商品」を消費者に直接販売することができるので、農家の努力を消費者に伝える好機と成り得る。

酒田市では、「二十一世紀農業・農村ビジョン」を作り、その理念である「農業を二十一世紀の花形産業にするための第六次産業の追求を進めている。

すなわち、農業が第一次産業のみに留まる

のではなく、第二次産業の農畜産物の加工・食品製造や第三次産業の卸・小売、情報サービスまで踏み込むことで農村に新しい価値を呼び込み、お年寄りや女性にとっても新たな総合産業にしようとするものである。

第六次産業とは、東京大学名誉教授の今村奈良臣先生が提唱した言葉で、「第一次産業の生産×第二次産業の加工×第三次産業の販売＝第六次産業」に由来する。私は、今村先生にお会いして、直接、第六次産業についてお聞きし、組織の取り組み方などがうかがった。

一方、地元で朝市を開催している「酒田市朝市の会」、夕市を開催している認定農業者直売所「んめちゃ市場」、首都圏で主に活動している「酒田つめもの会」、直売を目的としているこれら三団体には、安心して市民の皆様が直売する施設がない状態である。庄内地方の直売所は遊佐町の「ふらっと」、櫛引町の「あぐり」が営業中で、春には平田町に「めんたま畑」、さらに三川町でも「マイデル」がオープンしたほか、八幡町、藤島町、鶴岡市でも今後二〜三年中に立ち上げの予定と言った。

酒田市にも常設の直売施設を持ちたいとの話が進み、前述三団体の設立準備委員による会議を重ねてきた。

酒田の特色を打ち出すには、どうすれば良いか？ 後発の利を生かし出店者自ら学習し運動しなければならぬ。準備は三団体で行ったが、入会は個人単位にし、広く市民からも多数ご参加いただくため、広報による呼び掛けも行った。

第六次産業の追求を目的に掲げ、生産から販売までを総合的に学習しようと平成十二年

一月二十日に多数の来賓の方々からご出席をいただき、盛大に「酒田市直売の会」連絡協議会設立総会を開催することができた。

その後は、野菜の周年栽培を目指すために農業改良普及センターでパソコンを使用して営農試算ソフトと農作物栽培品目一覽検索ソフトの利用方法を学んだり、また、包装資材とパツケージに関する研修会にも参加し、さらに、県外数カ所の直売施設を見学するなど、研修を重ねている。

現在の会員は、直売の経験がある人がほとんどである。加工施設を持っている人も多いが、さらに多くの人から加工施設を作っていただき、オリジナル商品の開発にも取り組んで欲しいと思っている。

連絡協議会は設立して間もないが、これからは農業と無関係の商工業や観光産業関係者などと異業種間交流を深め、庄内バイオ研修センターなどの連携も視野に入れながら、販売拡大のヒントをつかみたいと考えている。今年一年間は学習期間とし、平成十三年から拠点作りの具体化を目指したい。

高橋 正志

酒田市直売の会連絡協議会会長
酒田市認定農業者直売所「んめちゃ市場」
運営委員長
1952年酒田市生まれ

1974年庄内農業高等学校専攻科終了、農業に従事するかたわら、第12回青年の船に参加、ホームヘルパー2級を取得後、「ほほえみクラブ」の会長に就任し、老人保健施設で定期的にボランティア活動に携わっている。