

[報告 3]

集落ぐるみで POS 管理！

身の丈にあった米の生産・販売体制づくり

佐藤正志 (新潟県岩船郡神林村 全国稲作経営者会議会長)

昭和 56 年に農業に参入した。昭和 61 年には 17ha を耕作できるような体制になった。そのときに 1,200 万円を借りて乾燥調整施設をつくった。その返済計画を見て、経営を成り立たせていくには計画の倍の仕事をしていかなければならないと思った。

平成 13 年から集落の 14 名で岩船有機生産者協会をつくり、任意組織のスタートをした。協会を作った理由は、それまでは 70% 程度農協出荷だったが、いい米を作っても高く買い取ってもらえなかったため、自分で販売することとした。協会のメンバーになるための条件は、資材の統一、堆肥の散布、選別網 1.9 ミリ使用、栽培履歴の公開、これらを規約に県のガイドラインによる特別栽培農産物の申請をすることとした。現在、販売は順調にできているが、当時から農協からの圧力は非常に強かった。特に資金繰りに困り、銀行を駆けずり回った。しかしそのことがあって、今日の経営があると思っている。米の検査についても、ある一定年度までは米の検査を農協にお願いしていたが、突然断られた。そのため平成 11 年度に穀物の特定検査場所を申請し、取得した。現在は全量検査で流通している。私共のメンバーについては、平成 18 年産から自分で食べる米についても全量検査の対象にしてもらっている。それは稲特に乗せるためには検査をしていることが条件になるし、地権者への販売分も稲特に乗せることが可能なためである。

後継者の問題については、長男はわが社で就農し、次男は婿に行った先で就農して繁忙期にわが社に来ている。三男はわが社の栽培管理の責任者をしている。

生産調整の大きな変化

私共新潟県が、傾斜配分の手法として実需者との結びつきという制度を作ってもらった。それ以前から大豆の生産調整の後に倒伏しにくい品種を栽培し、既に当時から実需者と契げし、初年度の 16 年度には生産調整方針を作成し、実需者 3 社と契約栽培をした。初年度 6 割の配分をいただいた。ところが平成 17 年には産地づくり交付金の団地加算が 6 万 8 千円から 4 万 2 千円に減額した。私の提案で翌年はより収益の良いもち米を作ることにし、平成 17 年産は 10a あたり 6 万 8 千円になるように減額分を補填した。平成 18 年には 2 つの集落も加わり、もち米の生産で現在でも順調に推移している。



待っている事態の変化はない、自己責任で行動を

これまでいいことばかりではなく、代金回収できなかったこともある。その金額は 62 万円。当時の経営の中で痛い金額だった。この経験から絶対に電話での商取引を行ってはいけないということを学んだ。現在取引している先には、取引の相談があったら、どこにでも出向くことにしている。62 万円捨てるならどこにでもいける。海外にも行く。安売りを防ぐためにも自己責任で行動しなければならない。

徹底した土づくり

私たちは、営業マンではなく生産者だ。上手な説明よりもいいものを作ることが使命だ。いい農産物をつくるには土づくりを徹底するしかない。私共は現在圃場に 1,200t の堆肥が必要になる。供給が間

に合わないためローテーションで入れているが、10a あたり約 6 千円かかる。しかし、高い値段で販売しているし、産地づくり交付金から特裁米の奨励金 10a あたり 5 千円によって、メンバーの負担は 10a あたり千円ですみ、この方針に反対するメンバーはいない。

平成 17 年の 3 月には法人を立ち上げた。その理由は、これまでメンバーの事務手続きをボランティア状態で行っていたものを、法人化して事務の部分を運営しないと経営が成り立たないと当初から考えていたためである。とりあえず有限会社新潟ゆうきを設立し、制度が変わった時点で新潟ゆうき株式会社に変えた。

平成 19 年の主な取り組み

平成 19 年の主な取り組みとしては、新潟ゆうき（株）に 48 農家が参加し、総面積 110ha になった。また農地・水・環境保全向上対策に申請し、認可を受けている。私共は 3 人が検査員の資格を持っている。そのおかげで農家とお米を見ながら話ができるようになった。19 年産については、収穫する前の 7 月 29 日をもって全量契約完了している。20 年産はその契約が完了した量のプラス 500t のオーダーを

いただいて、非常に困っている。ただしオーダーをいただいたことについては、本当に感謝している。販路開拓には苦勞したが、このつながりを大切にしたいと考えている。

我々は土地利用型農業である。経営と同時に国土保全・環境保全を担っていることをもう少し発言していきたい。国土保全・環境保全の対価も含まれており、その数字をもう少しはっきりと示していきたい。そうすれば、買っていただく方にも少しは理解していただけたらと思う。

平成 20 年度の計画については、20 年産の米については全てバーコード管理し、ホームページで検索をすれば誰が作ったか、どこの圃場で作ったかということを知るようにしていく。また様々な販売チャンネルで売ることにより、消費が上向くと考えている。私共の集落ではふるさと便として、全国の集落出身者に、お米や野菜を集落の広報誌をつけて販売している。米菓のメーカーとも直接取引している。そのおかげで米だけではなく豆やゴマの需要もあり、その需要に応えるべく努力している。

農業は、人と人とのつながりだと思う。いつも集落を背負う責任の重さに負けそうになるが、怖いからこそいろいろなところに向いている。