

地域における地産地消の取り組みの中で小麦に対する問題について

－「農林61号」から「きぬの波」へと－

704-008 高橋 忠 指導教官 村山元展

The problem of wheat in the Efforts toward Local production for Local Consumption

－ from “Norin61” to “Kinu-no-Nami” －

Tadashi TAKAHASHI

1 はじめに

日本各地では地産地消の推進と共に小麦を加工した食品が見直されており、小麦を使ってうどんやパンなどに加工され販売されることにより、小麦の生産と消費に貢献している。地域において地産地消に最も貢献しているのが農産物直売所と学校給食である。そこで農産物直売所と学校給食における小麦の問題について調査し、特に小麦の生産については平成19年度から実施される品目横断的経営安定対策と一緒に調査した。

地域の地産地消に最も貢献している農産物直売所を最初に取り上げて調査した。小麦の地産地消にも取り組んでおり、先進的事例である埼玉県鴻巣市寺谷地区にある農産物直売所を調査した。また高崎市近郊の農産物直売所もしたが、多くの問題があることが明らかになり、農産物直売所の運営についても検討した。

学校給食関係では、JAたかさきと高崎市学校栄養士会取り組みについて調査した。JAたかさきは食の安全・安心を前面に打ち出した地産地消に取り組んでおり、高崎市と提携して行っている「高崎市特別栽培農産物認証システム」先進事例である。

小麦の生産現場として、高崎市大類地区の農業組合法人・麦作生産組合「大地」を調査した。農林61号からきぬの波に生産品種を変更し成功した事例である。また平成19年度から実施される品目横断的経営安定対策にも対応できる先進事例である。

2. 農事組合法人・鴻巣農産物生産直売組合の取り組み

鴻巣市は埼玉県のほぼ中央に位置し、国道 17 号線、高崎線が走り、首都圏から 1 時間と交通の便に恵まれた場所に位置する。

寺谷地区では昭和 20 年代後半から花卉栽培が始まり、昭和 30 年代後半から市の花パンジーを中心に花壇用草花や鉢物の産地として東京を中心に全国的に浸透していった。平成に入りガーデニング・ブームにのり、鴻巣といえば「花のまち」として定着した。

そんな中寺谷地区にある直売所は、昭和 63 年に花卉を栽培している農家 15 戸が出資して花卉専門直売所「パンジーハウス」としてスタートした。その後、地域に農産物を扱う直売所がなかったことから、野菜出荷組合・果樹出荷組合・イチゴ出荷組合などの協力を得て平成 13 年 6 月に農事組合法人・鴻巣農産物生産直売組合が設立された。

その背景には以下のような状況があった。①地域に農産物直売所が必要との要望があった。②花卉には季節性があり、直売するうえで売り上げの平準化が求められた。③鴻巣市から地域の農業振興のために働きかけがあった。

当時、地域に農産物直売所がなかったこともあり、それなりに利用されるようになったが、消費者も少しずつ農産物の善し悪しが自然とわかってくるようになり、組合員の生産や販売に対する意識改革が必要になってきた。農産物直売所のリーダーの成澤氏のリーダーシップにより、若い後継者や U ターンしてきた人、新規に野菜栽培を始めた人を中心に組合員の意識改革を行い、少しずつ農産物直売所の信用を築き上げていった。成澤氏は農産物直売所の運営が軌道に乗ると、次ぎに消費者ニーズすなわち、「消費者は何を求めて農産物直売所に来るのだろうか」と販売戦略を考えた。花卉直売所と農産物直売所にとって次ぎに必要なものは休息施設と簡単な軽食が食べられる施設であることがわかった。その理由は、①農産物直売所だけ利用する人は滞在時間が短い、②平日でも花卉を目的に鴻巣近郊から訪れる人が多い、③週末や祭日は花卉を見ながら滞在し、帰りに農産物を買って帰るといったものであった。

そこで考え出されたのが直売所内に地産地消の観点から地元産の農林 61 号を使ったうどん屋と喫茶を兼ねた、地域食材供給施設「てらや」の設立である。地産地消を全面に打ち出し、もう一つ 4 つの「安」（安全・安心・安定・安価）を打ち出し運営に努めた。農林 61 号を 100% 使ったうどんは中・高齢者に美味しく好評であるが、オーストラリア産スタンダード・ホワイトを使ったものより経費がかかるのが難点である。成澤氏の経営センスにより店の売り上げも順調に伸びてきているのも、リーダーの手腕である。花卉と農産物と地元産の農林 61 号を使ったうどん屋「てらや」とが上手くかみ合っている総合農産物直売所の事例である。

3. 鴻巣農産物直売所並びに農産物直売所の運営と課題

今回いくつかの農産物直売所を調査して、そこでの運営とこれからの課題があることが出てきた。その中で、第一に必要なことがリーダーの存在である。リーダーは一人いれば良く、リーダーが複

数いれば派閥争いになり統制が取れなくなる。リーダーを補佐する人は必要で逆に多ければ多いほど良い。

農産物直売所の運営について様々な問題が指摘されているがいくつかあげてみると①直売所のリーダーの存在不足 ②生産者同士の派閥の形成 ③生産者同士のトラブル ④農産物直売所のルールを守らない生産者の発生 ⑤農産物の品質や基準の問題 ⑥農産物の種類と量の問題、などをあげることが出来る。

今回調査した鴻巣市寺谷地区の農産物直売所は成澤氏がリーダーシップを発揮して運営に成功した事例である。この直売所は自治体やJAの干渉を受けていないのが特徴で、成澤氏が民間の経営者としての感覚で運営してきたから出来たのである。

寺谷地区の農産物直売所では成澤氏を補佐する人が少なく、氏がほとんどの部門にタッチしている現状である。大きく、花卉・農産物・食材供給施設の3部門あるが、これらの部門を任せられる人材を育てることが必要であり、そうすることによりさらなる飛躍が可能となるのである。

2番目に組合員の意識改革である。どの直売所も最初から意識改革されたわけではない。リーダーの指導の下に行われるものであり、様々な問題が発生し、ひとつずつリーダーが解決していく過程で組合員が意識改革していくのである。ただ作って売ればよいのではなく、消費者ニーズにあったものを一定の価格で、一定量販売することが大切である。①消費者のニーズにあった品種・量で販売する、②オリジナリティーのあるものを販売する、③規格外だが良い物を確かな価格で販売する、④アウトレットで販売するなど販売することによって生産意識が高まり、消費者に受け入れられる農産物生産に意欲が高まっていくのである。

3番目に後継者の育成と次のリーダーの育成である。花卉専門農家では順調に後継者が育っている。若者が都市周辺では珍しく農家を継ぐのである。それは、やればやっただけの収入が得られる。親の背中を見て育った子供らは花卉栽培をこれからの職業と見ているのであり、やりがいのある職業として認めたのだ。水田農業もこれからやりがいのある職業として意識改革が必要であり、方向性を示さなくてはならない。

それではどのような人材を必要としているのか、①計算力のあるヒト ②企画力のあるヒト ③情報力のあるヒト ④技術力のあるヒト ⑤人を管理する能力のあるヒト ⑥人を組織する能力のあるヒト ⑦コンピューターを使いこなせるヒトなど、これからの農業はやればやっただけの成果が出る職業であり、農業という会社を経営する感覚が必要である。一人ひとりが経営者としての感覚が必要で、意識改革も必要である。しかし、一人ではなかなか上手くいかないものだ。他の職業と異なり、仲間を増やし一緒に研究して努力することが出来る職業（職場）である。仲間を増やすことによってリーダーが必要となり、農業という実践と経験を積んでリーダーが生まれるのである。仲間がリーダーを生み育てるのである。

4. JAたかさきの地産地消の取り組み

JAたかさきは高崎市と提携して地域で生産される農産物の安全・安心の観点から「高崎市特別栽培農産物認証システム」を作成し、農薬や化学肥料を制限し、環境にも人にも優しい安全な農産物を提供している。

特別栽培農産物認証システムの基準としては、①無農薬・無化学肥料栽培農産物 ②無農薬・減化学肥料栽培農産物 ③減農薬・無化学肥料栽培農産物 ④減農薬・減化学肥料栽培農産物に分類され、対象となる農産物は、チンゲンサイ（青梗菜）・ゴロピカリ・タマネギ・トマト・ブロッコリー・ホウレンソウの6品目である。これからまだ栽培される農産物の数を増やす計画である。国の「農地・水・環境保全対策」に先駆けた事例であり、平成13年度からスタートし、市民に少しでも安全・安心な農産物を提供できるように組合員一同取り組んでいる先進的事例である。

JAたかさきと高崎市学校栄養士の取り組みは、学校給食が自校方式のため積極的に地産地消の取り組みが行われている。そんななか、話し合いの議題にのったのが平成13年度に問題になった遺伝子組み換え大豆であった。「子ども達に安全で安心できる大豆を食べさせたい。農産物だけでなく、調味料も地元で作った安全なものを使いたい」という要望だったのである。JAたかさきはその要望を聞き入れ、安全で安心できる地元高崎産の丸大豆と高崎産小麦（ダブル8号）を使い、品質の良い「高崎しょうゆ」を開発することに成功したのである。同じように平成15年にはJAたかさきが力を入れているきぬの波から「高崎うどん」を開発することに成功し、引き続いて平成16年には地元高崎特別栽培農産物のトマトとタマネギを使った「高崎特性ソース」を作り上げたのである。食の安全と安心にとことんこだわり粘着剤をいっさい使わず仕上げたのである。

JAたかさきの一連の実績は営農部長の佐藤氏の指導によるものである。地域とじっくり話し合いひとつひとつ作り上げていったのである。小麦と大豆などが対象となっている品目横断的経営安定対策の実施を控え、水田農業を守る指導を行い、集落営農の取り組みにも積極的に行っている。

5. JAたかさきの成果とこれからの課題

JAたかさきの食の安全・安心に対する取り組みは周りのJAのお手本となる事例である。特に平成13年度からスタートした「高崎市特別栽培農産物認証システム」は、地域の住民・農地・水・環境保全を考えるうえで重要な事例である。国も平成19年度から「農地・水・環境保全」に重点を置いた施策を品目横断的経営安定対策と共に推し進める計画であるが、それに先駆け、住民に安全で安心して農産物を提供するためにJAたかさきが始めた事例は価値あるものである。

このような考え方から、上述のように子ども達に安全・安心出来る農産物を提供するために学校栄養士会と提携し、①平成14年には「高崎しょうゆ」 ②平成15年には「高崎うどん」 ③平成16年には「高崎特性ソース」を作り出したのである。

「高崎うどん」では地元で生産されている小麦品種「きぬの波」を使い生産と消費を推進するねらいもある。地元製粉業者・蘇我製粉と提携して製粉と生産を委託しているのである。蘇我製粉も

地産地消の観点から地元産の小麦に力を入れて、「きぬの波」「つるぴかり」「ダブル8号」など買い入れ、製粉し、加工して販売しているのである。JAたかさきの事業に蘇我製粉の全面的な協力があつたから出来たのである。

これからの課題は、生産費をいかに下げるかである。「きぬの波」の製粉率は約50%台と高く、その分販売価格に影響してくるのである。良い物を安く販売するのが原点である。いかに生産費を下げるかがこれからの課題である。そのことは、「特別栽培農産物」にも言えることである。農薬を抑え、化学肥料を抑えると生産量が減少するため、どうしても農産物の価格が上がってしまうのである。これからの課題は、農薬・化学肥料を減量しても農産物の生産量が減少しないように取り組まなくてはならない。組合員の一層の意識改革と研鑽が必要である。

6. 高崎市大類地区の農事組合法人・麦作生産組合「大地」の展開

高崎市大類地区は水田農業の盛んな地域であるが、農業者人口の減少、高齢化が進行し、減反による耕作放棄地が増加してきた。耕作放棄地の増加により病害虫の発生増加など地域農業に影響が出てきたため、加藤氏を中心とするグループは、農地を買い取ったり、JAたかさきや高崎市農業委員会の紹介で農地の賃貸契約を結び、表作には飼料用稲を栽培し、裏作として麦作を行ってきた。その過程で麦作生産組合を作り、共同でトラクターなどの機械類を購入したりして活動していくうちに年々耕作地と参加者が増加して来るようになり、平成17年度には参加者が10人になり、耕作面積も20ha以上に増加した。農業普及センターやJAたかさきの指導で、農業組合法人・麦作生産組合「大地」を設立し、水田農業の活性化並びに麦作の普及に努めている。

この事業は初めから上手くいったわけではなかった。表作の飼料用稲は、加藤氏のつながりで北軽井沢の酪農組合と契約栽培していた。裏作の麦作は、当初は農林61号を作っていたが、昭和60年代から平成にかけて温暖化が進み、雨が多かったり少なかったりして病気が多発するようになり思うように収穫を上げられなくなってきた。そんな経過から、きぬの波の試験栽培の話が持ち上がり、試験的に栽培したところ思った以上の収穫があつたのである。

大類地区において、きぬの波と農林61号を比べてみると明らかに、①作りやすく、②耐病性に強く、③収穫量も多く、④収穫日も3～5日早いなどきぬの波の方が良いのである。農林61号は戦後40年以上の長期間作られてきた弊害が出てきて、年々収穫量が減少し、病害虫にも抵抗性を落としてきた結果である。加藤氏はこの結果を見て、全面的に農林61号からきぬの波に栽培品種を変更することを考え、JAたかさきや普及センターと相談した。麦の栽培は契約栽培のため農家が勝手に好きな品種を栽培しても製粉業者は買ってくれないのである。製粉業者が買いたい品種を委託栽培しているからである。JAたかさきもきぬの波の品質を評価し、力を入れて栽培奨励することを決定し、買い入れ先を開拓してくれたのである。

麦作生産組合「大地」は平成19年度から実施される品目横断的経営安定対策の対象となり、これからも安定して麦作に励むことが出来る。JAたかさきの指導で集落営農の取り組みが始まって

いるが、取り組み方によってはこれから益々「大地」に参加する人が増加することが見込まれその支援も必要である。

7. 農事組合法人・麦作生産組合「大地」の課題と展望

地域の水田農業は「大地」だけでなく多くの大類地区の人が努力して今日まで守ってきた。2～3人でグループを組んで水田農業を行っている人は多いが、加藤氏のように10人からなり耕作面積が20ha以上のグループは少ない。地域の人に頼られ、任されるだけの人徳があるからだ。リーダーとしての要素と指導力も立派である。生産性の落ちた農林61号からきぬの波にいち早く品種展開できたのも加藤氏の手腕である。「大地」の課題は、活動している人の多くが高齢者であることである。機械化が進み高齢者でも機械の操作が出来れば水田農業は行っていくことが出来るがそれにも限界がある。若い後継者の人に「大地」に入って活動してもらわないと、あと数年後には農業が出来なくなる人が多いのである。後継者に活動してもらい新しいリーダーに育成することが「大地」の大きな課題であり、そうすることによって展望が開けてくるのである。

平成19年度から実施される品目横断的経営安定対策により「大地」と一緒に水田農業に取り組んでいくことを考えている人や、またこの機会に土地だけ提供して耕作を委託する人も多いのである。今まで表作は飼料用稲を作ってきたが、これから耕作面積が増大すると米作や大豆などの他用途の耕作が必要となってくる。耕作面積の増大によって生産する作物によって収入も大きく変わってくるし、組合員の利益も確保していかななくてはならない。これからは加藤氏の手腕の見せ所であり、これからは「大地」の試練である。大きくなることが良いのではなく、統制の取れた「大地」でなくてならないのである。麦作生産組合「大地」のこれからの飛躍を期待するものである。

8. まとめ

今回地産地消の取り組みの中で小麦を扱った事例について調査した。米と比較して小麦の場合にはその加工の仕方である。日本各地ではいろいろ加工され特産品となり地産地消に貢献している。これからもこの傾向は続くことが予想されるが、平成19年度から実施される品目横断的経営安定対策事業が大きな問題である。麦作を行っている農家は北海道を除くと中・小規模農家が多く、小麦が生産されなくなると地域における地産地消の取り組みに大きな影響が出る事が考えられるからである。日本各地では様々な種類の小麦が生産され、様々な形に加工され消費されていて、日本の食生活になくてはならない食品となっている。

また、調査した事例で共通しているのは、リーダーの存在が大きいことである。特に農産物直売所ではその存在が大きいことを鴻巣市寺谷地区の農業組合法人・鴻巣農産物直売所の事例で示され、民間企業並みの経営センスが必要なことが証明された。JAたかさきや高崎市大類地区の農事組合法人・麦作生産組合「大地」でもリーダーの存在の重要性が示された事例であった。

最後に日本の農業政策についても大きなリーダーが必要であり、意識改革の必要性が強く感じた。