



## 合併で消えかけた村が、 全国ブランドとして生き返った

60歳以上の人たちが“生きがい農業・  
稼げる農業”を始め、ゲートボールは消えた

糸乗 貞喜

(よかネットNO.53 2001.9)

- 3 農業振興

昭和59年の春、大分県の農業改良普及員を定年退職した池永千年さんの所へ、大鶴農協の組合長と村の有志が訪ねてきた。これは、その時から始まった『地域の構造改革と再生』の物語である。取材は池永千年さんと、地元の農家3戸だけなので不十分ではあるが、とりあえず報告をする。

組合長と村の有志が「村へ来て、村おこしの加勢をしてくれ」と言ってきた

正確に言うと、組合長などが池永さんを訪ねてきたときに、村の再生が始まったわけではない。この発端は、「このままでは、この村は生きて行けん」といって、村の長老が組合長にけしかけた時に始まったとも言えるが、池永さんは極力断っている。断られて帰っていくときに、一行は「一年がかりで来るからな」と宣言していった。

その後、月2回ぐらい訪ねてきて、その都度「また来るからな」と捨てぜりふを残して帰った。「7回ぐらい来られたんですが、そうになると家族が、しばらく行ってあげたらどうか」と言い出した。池永さんは、昭和59年8月単車で出かけた。

長老達が、「村がなくなってしまう」と心配した理由は、昭和30年の日田市への合併以後、大鶴の中心にあった店や飲食店などが、一斉に日田の中心部に吸い寄せられ、一挙に村が疲弊したことに端を発している。それがあったので、日田市の14農協が合併することになったとき、「この上農協まで合併させられたら大鶴は消えてしまう」と言って参加しなかった。それでも農協自体も赤字で、地域も疲弊していた。

池永さんは農協の職員になる要請を受けたのであり、「給料はいくらいるか、一応20万円を考えている」と言われたが、「年金ももらっているから10万円でもいい。しかし調査費は使わせてもらう」と言って、営農販売部長になった。営農指導から市場への売り込みまでをやる仕事であった。

なぜこれ程までに池永さんが望まれたのか。そ

のことについて、「一村一品運動20年の記録」（大分県一村一品運動21推進協議会刊）の内容を見て紹介する。“ウメクリ植えてハワイへ行こう”で有名な大山村の運動が始まった昭和36年に、農業改良普及員として赴任した。役場の中にあつた普及所に出勤して、矢幡治美村長（モモクリ運動の提唱者で中心人物）に挨拶に行ったら、「普及所はいらん。きみもビートを勧めるとじゃろう」と言われた。矢幡は米麦と畜産が中心の時代に、農家に米と牛の追放を呼びかけ、県の奨励する（無惨な失敗を重ねていた）ビートにも皮肉を言っていた。と言いながらも、二人は気があって、7泊8日かけた果樹産地の調査旅行に出かけた。当時、矢幡は大山町の再生に賭けており、村役場の各課にあつた予算をすべて産業課に集めたりしていた。大分県は、「米一俵増収運動」をやっているのに、大山村では、“田んぼをやめて梅と栗を作る”とやっていた。大鶴の人たちは、池永さんが大山などの運動で果たしていたことを知っていたのである。

私は、「調査費は使わせてもらう」という池永さんのスタンスに感心した。どこの団体でも、調査費などというものは最初に削ってしまう。ところが、これを要求されたのは、大山の経験があったからかも知れない。

大鶴に行くようになって、最初にした仕事は「大鶴に向く農作物は何か」を見つけるため、大阪市場の調査であった。後に大鶴の小字集落で「池永さんはどんな人でしたか」と聞いたとき、「売ることを真剣に考える人だった」と返事が返ってきた。

「今さら何を教えるつもりか知らんが、もう何もせん。農業をやってきて良かったことは何もなかった」とり合わなかった

大鶴農協に出勤した池永さんを迎えたのは地元農家からの厳しい追及であった。



図表1 大鶴集落の位置

営農振興の基本方針

- (1) 水田転作を中心に人づくりによる営農活性化
- (2) 高齢者・婦人を中心に軽労働で働き甲斐のある営農の確立
- (3) 軽薄短小な野菜の少量多品目システムの確立
- (4) ハウス導入による高級野菜の多毛作化
- (5) 市場別個性の発見と高品質出荷によるブランドの確立

多品目開発の基準

- (1) 軽労働生産の可能性
- (2) 生産技術の難易度
- (3) 輸送コストの軽減性
- (4) 個別選別の単純性

図表2 池永さんが提案した営農方針(S60年)

「今更、年寄りに汗をかけというのか。農協のガキ共に何ができる」とも言われた。

「三反百姓でやれるはずがない」その三反のうち30%が減反になっていた。

「どーせ、そう長生きはせんとじゃろう」

何か生きがいはないのか

「ある。ゲートボールをやることだ」

それだけか

「まだある。老齢年金を貯めて自分の年金で旅行に行くことだ」

何か荒涼とした風景が見えるようなやりとりである。何も進まないのに給料をもらうのは、池永さんにとって“塗炭の苦しみ”だった。「以前の職場の連中にも聞こえているし、進むにすすまず、やめるも地獄」という状態になった。遂に胃潰瘍になり、ノイローゼのようにもなった。

ここで池永さんはハラをくくる。「430戸あるんだから、一人や二人はいるはずだ。やる気のある人間を捜そう」と考えて、小さな村をシラミツブシに回って対話をし村人の心を探った。百日間まわって10人見つけた。10人を相手に「汗を流せ。



田と石垣のあぜとどちらが広いかわからないぐらいの村が一戸一品にもえた。

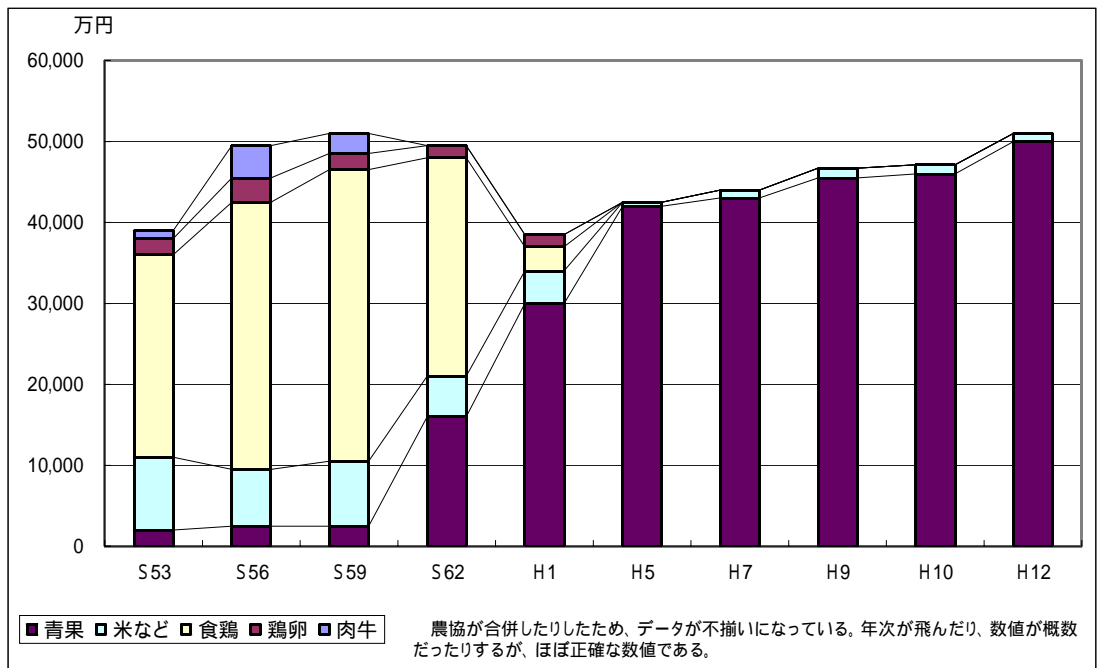
必ず報いはある」と言って、10軒以外は取り合わないことにした。「やる気のない人の説得はできません。実証して見せるしかない」と思い、10人で取り組んだ。

もう一つ大事な方針がある。上記の囲みを見ていただきたいが、高齢者にできる農業として、「軽労働・技術的にも優しい・輸送コストがかからない・品質管理がし易い」をあげている。小規模産地の、老人がやれる農業は何かをテーマであった。例えば、キュウリは重いうえに、少し曲がっていると売値にひびくし、生産者側の選別は難しい。一方、チンゲンサイは微妙な差がでにくい。このような考えから出てくるのは、当時「特産地形成」の名の下で唱えられた、少品種大量生産の作物ではない。その逆の多品種少量生産となる。少量生産品は量が少し多すぎると、大幅に値崩れが起こる。市場情報が決め手で、それに池永さんは強かった。

まず一点突破のために、8人が春ゴボウに、2人がセリに取り組んだ

8軒は稲刈りあとの田んぼの土盛りをして、秋植え春採ゴボウを作った。テストに5aから3aを作ってもらった。目標があると人間は元気がでて、夜明けにはもう畑に行っているようになった。春になって福岡の市場に出したところ、お祝儀もあったのか、一本が百円になったりもした。5aで25万円になる人もいて、みんながびっくりしてしまった。その頃の国の裏作奨励品種は小麦で、十数人がやっていたが、4~5万円/反程度だった。

こうなると8人は燃えた。秋が来るのを手ぐすね引いて待っている。



図表3 大鶴農協の年次別販売高の推移

このグラフは、地域の産業が劇的に転換したことを示している。その結果、農協も「数人で支える農協から、皆で支える農協へ」と変わった。指導者を得て、一部の人がやる気になったのがS59～60年である。それまでの農協の販売高は3戸の食鶏、1戸の鶏卵、1戸の肉牛農家の売上げが大半を占める。そのうち食鶏農家は破産したところもある。S60年以降「米など」も減っているが、これは「金になる作物」を求めて、米の販売に力を入れなくなったからである。今この農協を支えているのは200戸以上の農家で、売上げだけでなく、荒利も充分稼いでいる。

しかし、市場からは「品質はいいが、量が少なすぎて、頼りない」と言われた。

8人に「自分が儲けた話を、近所に吹聴して回れ」と言ったら、8月の準備の頃には、希望者が32人手をあげた。秋には「ゴボウ部会」がスタートした。2年目も、ほぼ同じ成績だった。3年目には65人になった。産地の生産量というものは、生産者の数と規模の掛け算である。ゴボウの場合最大で6反の人もいたが、高齢者農業で考えるなら人数を増やすしかない。3年目で産地らしくなった。

一方、セリの方は、村で一番耕作条件の悪いところの集落の2戸に作ってもらった。ここは石垣の棚田で、石垣より田の幅の方が狭いような田で、用水は湧いてくる清水である。米も5～6俵/反でしかない。この辺りは、きわめて立地条件の悪そうな集落名が多い。山際、日陰田とか平寒水(ひらそうず)などである。孟宗竹でビニールハウスを作ってやってみたが、一戸は氷が張ってしまって失敗した。

もう一戸の方はビニールの中での作業は寒くはなく、洗う作業なども一坪のビニールハウスを作って、その小屋でラジオを聴きながらやるように

いったので、こんな楽しい冬はなかったと言っていた。

大阪市場での評価も高く、値も付いた。1aで米10a分の収入が得られたので、2戸とも来年もやる気になった。そして今では30戸以上がやっている。品質がいいので、東京・大阪市場とも、大鶴農協が広域合併農協に入ってしまった今も「大鶴農協」名前で出さないとよい値はつかない」と言ってくれている。

「村おこし」は、先ず一点突破から始まる」と池永さんは言う。始めから全体をとというのは無理で、先ず「目にも物を見せてくれる」ことが必要のようだ。2年目には、他の年寄りも「私にも作れるものはないか」と言ってきた。

「少しでも売ってやる」と言ったら、2年目には20品目ぐらいになり、3～5年目には50品目ぐらいになり、今では更に増えている。ハーブ類、エンダイブ、ウイキョウ、マーシュ、チンゲンサイ、ターサイ、ツルムラサキ、シャンサイなど、なかなかハイカラな農業地帯になっている。

「調査費は大いに使わせよ」と言っており、必要な調査は惜しまないというものの、大阪市場への電話代だけで農協がビクビクしてしまっ

ところが、大阪の市場が大鶴の農産物に惚れて、しげしげと大鶴に来てくれたり、競り市にかけるときに部長が品物を揃えてくれたり、少量産品の情報をくれたりした。

講習会に欠席届が出た 成功は会合の意識改革から

私が驚いたことは、会合を昼にやっていることだった。一般に農村と商店街は夜8時頃からの会合が多い。ついつい、ビールを飲んだりしてくる人もあったりで、なかなか調子がそろわない。しかしここ大鶴では、午後1時半から3時頃までと決まっている。忙しいなら来なくていい、「3人でも始める」ということにしていたら、1年以内に大鶴時間はなくなった。“どんな作物を作り、どんな商品にし、どう売るかということ以上に大切な仕事があるはずがない”という池永さんの自負が表れているように思った。よく考えてみれば当然のことではある。

調査費は惜しまないことになっており、ここの農業グループに入っていると、勉強しなければならぬ機会も多い。講習会も始めは参加しない人も多かったが、“出席しないと損をする・良い商品づくりが出来ない”ということが分かり出すと「実は親戚に病人が出たのでやむをえず……」と言って欠席届が出てきた。講習会は強制しているのではないので、逆にビックリしたりした。

市場見学に行くときも、重要な学習チャンスである。以前は、農協が連れていく見学は、帰りのバスの中での酒飲みカラオケ大会に重点があった。池永さんは、これをなんとか止めさせようと思って、酒を積み込ませないようにした。

朝3~4時頃出発して5時頃から市場を見学し、それが終わってバスで帰途についたとき、池永さんは「それでは今日の反省会を、 月 日の午後1時半から行いますので集まって下さい」という。「また集まるのか」と不服そうな顔をする。そこ

で「今日これから帰るまでに2時間ぐらいあるので、今することもできるが……」というのと、「そうして欲しい」という声が出る。そこで、全員に順次マイクをわたして、感想を言わせる。なかには、「今の意見と同じだ」などという人がいるが、その時は「同じなら、同じことをもう一度言ってくれ」といって話させる(この同じことを言わせるというやり方に感心した)。全く同じということにはならない。多数の意見が自ずと明らかになる。

これを受けて、池永さんは、みんなの話を引用しながら、市場が何を見ているか・値が決まる要因は何か・消費者はなにを求めているか・品目によるロットなどの違い等々ついて話していく。大鶴に帰るまでに「どれか一つの品質が悪いと、競りの当たり具合によっては、みんなの値が下がってしまう」などについても議論する。帰る頃には品質管理などについても意思統一ができる。そればかりではなく、帰ったら、今日の勉強を土産話として家族に話すので、大鶴全体の品質管理が目に見えて良くなる。

集落のなかで「あなたも東京の市場へ行ったのですか、朝早くホテルを出るのですか、前の晩は宴会などしますか」と聞いたら、「いや前の晩には、市場から人が来て話を聞く。朝は市場のなかで人がごった返しているなかを、遠慮しいしい見て回った。見学のあとで、また部長さんが来て話す」といっていた。また別のところで老夫婦が仕事をしているところでは、「東京の市場はどうでしたか」という質問に対して「いや、東京はアレが行った。わしは大阪と広島に行った」。「奥さん東京はどうでしたか」、「市場のなかはごった返していて、もう……」と言いながら市場のシステムを見てきている。大量の品物の競りでは、1ケースの競りで数十箱の値が決まってしまうことも分かる。全員の品質管理の重要性が、肌を通し



こんなせまい畑(田)でもチンゲンサイ

て認識される。

これらの学習を通して、大鶴の品質が上がり、日田広域農協へ合併したあとも、市場から「大鶴」というブランド表示を求められる素地が出てきた。

240戸が一戸一品運動に参加 成功の秘訣はバアチャンがはまって、男女共同参画社会になったこと

「今までトウチャンは、何も言ってくれなかった。仕事手伝わせるだけで、金が入っているのかどうかも全く言ってくれなかった。今は金が取れとるのが分かる」とバアチャンが言った。

大鶴では、既に述べたように、市場見学にバアチャンも行っている。見学の勉強を、家族全体で生かすようにしている。

農業が親父だけの世界ではなくなっている。戸数、人数が増え、若妻達が参加して平均年齢も下がった。いちいち帳簿を付けなくても 農協の通帳を見れば何がいくらで売れたかが分かる。バアチャンの働きも、一目瞭然だ。まさにここでは“男女共同参画社会”はもちろんのこと、“地域共同参画社会”にさえもなっている。

大鶴では一戸一品が始まって十数年たっている。当初60才ぐらいだった人は既にリタイヤしているはずなのに、人数は少し増えているのはなぜか、と聞いてみた。こういう多品種少量生産の所では、参加者が減るとボリュームが上がらず市場も困る。そこで、定年で帰ってきた人に参加してもらうことにした。その中には郵便局長だったり、教師だった人もいる。交代が進むので、家は変わっても全体の数は変わっていないということである。

大鶴農協の構造改革は、一部の人の農協から地域全体の農協へ

一戸一品の取り組みのなかで、大鶴の構造がひっくり返ってしまった。昭和60年までは、農協扱いの販売額5億円のなかで、青果は5%、米15%、食鶏70%、鶏卵と肉牛10%だったのが、今では青果が5億円位になり、食鶏は消えてしまっている。以前は、食鶏が3戸・鶏卵と肉牛がそれぞれ1戸で、農協は5戸に寄り掛かっていたことになる。今では240戸が、多品種少量生産で高品質の青果を送り出している。文字通り、一戸一品が地域の柱になっている。

終わりに、池永さんとこれからの農業について話しあった。

- ・今までは日本だけを見ていればよかった。今後は外国もある。棲み分けの考えもいるのではないか
- ・大量生産品は、日本では不利だ
- ・多品種少量生産の考えもある
- ・産地ブランドが必要だ
- ・産地づくりの柱は、“安心・安全”だ

もう一つ、気になることがあった。ついつい聞いてしまった。「大鶴は、なぜこれ程、みんなが一つになって成功したのか。別の地域で、講演などされたことはないのか。そこでもうまくいっているのか」である。回答は「大鶴は村づくりに悩み抜いた末、1年で10人を育てることができたことと、販売の世話を農協がやれたことが大きかった」。

最後に、私の感想を一言述べると、「悩み抜いた」人々のなかに、池永さんの存在が大きいに思えた。村人も追いつめられていたが、それ以上にコーディネーターも追いつめられて、「村の中をさまよい、10人を探した」ことがカギのように思った。