

「お米は誰のために作るのか」

濱田智和

今年も暑い夏やったけど、風がずいぶん涼しい。稲穂が少しずつ黄金色になってきて、いよいよ収穫の秋を迎えるね。

専業米農家 7 シーズン目がやっと終わろうとしている。いや、今から始まるのか。直売という販売スタイルを実践していると、お米を収穫してからが本当にいそがしいのだ。お米の発送、配達、更にはファーマーズマーケットへの参加など、お米が一番売れるこの新米シーズンに、稲刈り後の一服をしている暇はない。

話は 2001 年までさかのぼる。30 歳の節目となるこの年、私はワーキングホリデー制度を利用してカナダに一年間滞在した。社会人として 5 年間に在籍した東京の香料メーカーの研究職という興味深い仕事に終止符を打ち、英語を勉強したい一心で海外に飛び出したのだ。会社を辞めてみて分かったのは、世界は広い、ということ。今まで安全な柵の中をうろうろしていたのが、一気に大自然に解き放たれた感じ。と同時に何にも守られていないという無防備さは、不安でもあった。

でも、そんな事はカナダへ行ってしまえばもう関係なかった。英語が話せない、文化が違う、知り合いゼロ。こんな状況では不安やら解放感やらを感じる前に、日々の生活をなんとかしたいといけなかったから。言葉が理解できなければ、コーヒー一杯にさえありつけない。まずは英語。大学受験以来こんなに勉強したのは久しぶりだ。特に英語は大の苦手だったから、猛勉強したのをよく覚えている。こんな風に始まったカナダでの一年間は、今思い返してみてもわくわくする経験で満ちていた。ラベンダーファームでのファームステイ体験、カナダ横断バスの旅、カナディアンロッキー・バンフでのスキー三昧、オーロラ鑑賞旅行、ヒッチハイクの旅などなど、日本では決して体験できないような事ばかりだ。社会からの解放と異文化との交流、この二つを同時期に体験できて、自分の中で何かが変わった、というか、はじけた気がする。常識は偏見のコレクションだと言った物理学者の言葉を、肌身を通じて感じる事ができたように思う。

帰国後、地元黒部(富山県)に戻った。さて、何をやろうか。サラリーマンは念頭になかった。自然相手の仕事がしたい。そう考えて真っ先に浮かんだのが農家であった。幸い我が家は小さな兼業農家だったので、米作りには親しみがあつた。米農家なら冬は暇だし、スキーバムの私

にはもってこいだろう、などとカナダ生活から脱却できないまま就職活動ならぬ、就農活動に入った。

まず向かったのは、地域の農業普及センター(当時)。持参した履歴書とともに就農したい旨を伝えると、なんだか冷たい対応であった。将来明るい若者が農業を志すと言っているのに、あろう事か他の職を当たるように促されたりした。私はやめろと言われるとやりたくなるタイプなので、その足で富山県農業公社(当時)に向かった。ここでも同様の対応であったが、せつかく富山市まで来たのにこのまま引き下がるわけにはいかない。なんとか短期農業研修の申請までを持ち込み、我が農家人生の幕が上がった。後で分かった事だが、農業研修やその後の就農には少なからず公費がつき込まれるため、就農希望者本人のやる気を試す意味で、最初の面談では結構冷たくあしらわれる事が多いとのことであった。

研修期間はトータルで約二年間に及んだ。富山県福岡町(当時)と入善町の大農家にみっちりと仕込んでもらった。一軒目の農家ではコンテナハウスに住み込みで、初めてに近い農作業として毎日草刈り、草取りをやった。農業とは忍耐である、と言われた訳ではないが、炎天下に草刈りをしながらヒシヒシと感じていた。二軒目では、栽培技術と機械作業のノウハウを重点的に学んだ。この二年間にお世話になった方々とは今でも交流があり、私の師匠のような存在である。

それと同時進行で私の新規就農準備が着々と進められていた。JA、行政、普及センターが中心となり設備投資、規模拡大、借金返済計画に至るまでの完璧な計画のもと、2004年晴れて専業米農家「濱田ファーム」としてスタートラインに立った。また、圃場区画整備が始まり、これに農家の高齢化が重なったことで、田んぼを手放す農家が急増したことも私の新規就農への追い風になった。2004年新規就農時で既に約10ヘクタールの田んぼが私のもとに集積していたのだから、今思えば無茶な話である。

しかし、集まってしまったものは仕方が無い。田んぼでの作業は新品の機械達がやってくれるのでよしとしよう。問題は未経験の苗作りと乾燥調製。まずは春の苗作り。よく「苗半作」などと言う言葉を聞くが、それほど重要な作業をやったことが無いとなると、教えを乞うしかない。ベテラン農家やJA、普及センターなど私の知っている全ての人に聞いて、必死に苗作りに取り組んだ。それでも最初の水やりに失敗したときなどは、これで芽が出なかったらどうしようと、本気で夜も眠れなかったのを覚えている。播種機(苗箱に土と種をまく機械)は貰い物だし、加温機(出芽機)は無かったので無加温、という大胆な初挑戦はなんとか田植えできる程度の苗にはなってくれた。

そしてもう一つの課題である乾燥調製。これは乾燥機、籾摺機、選別計量機といった乾燥調製道具一式が必要で購入すると莫大な金額になる。ところが幸運が重なって、これら一式を全

てもらい物でまかなってしまった。これが私の基本理念にもなっている **MHK** の精神である。**MHK**、つまり、もらう・ひろう・かりる、だ。話が横道にそれた。そう、乾燥調製道具は揃ったが、肝心のやり方が分からない。これまた、知人友人総動員で取りかかる。乾燥は水分調整さえ間違わなければ大丈夫。粳摺りは機械の調整が必要で、その後ろにつながる選別計量機でいわゆる玄米が **30kg** ずつ紙袋に小分けされるから、その袋の紐を私が縛ってパレット積みしていく。この一連の作業を稲刈りと並行して行わなければならない。つまり昼刈り取り、夜乾燥調製という具合だ。これは体力的に負担が大きく、いきなり全量をまかなう事は出来なかったもので、この年は **JA** の共同乾燥施設を利用した。

翌 **2005** 年、結婚を機に濱田ファームの直売が本格化した。農作業が一段落する冬場を利用して、地元のお宅を一軒一軒まわった。手作りのチラシとお米サンプルを持っての営業は本当につらくて、今でも思い出すと涙が出そうになる。それでも、地区のほとんどのお宅を訪問して初めて頂いた注文は、決して忘れる事はないだろう。**2** 年間続けたこの地道な営業は我々の自信にもなったし、少しずつではあるけれども地元からの注文も入るようになった。更には新聞折り込みチラシ、地元商工フェアへの出店、月刊のお便り、ほぼ毎日更新のブログなどの情報発信を通じて直売量を確実に増やしていった。

2006 年からは苗の販売も始まり、作業受託や更なる経営面積の拡大など、地域の担い手になるべく少しずつ実績を積み上げていった。この頃から農業をもっと楽しもうと様々な事をやり始めた。スノコから手作りの看板を作るとか、トラクターをシルバーに塗り替えてみるとか、アウトドア用品を農作業に取り入れるとか、自分が仕事を楽しめるように既存の物をどんどん変えていった。また、農業経営についてのセミナーや講義を受け、真剣に考えるようになった。ロゴマークをデザインしてもらい、名刺を作り、農業簿記ソフトを利用して青色申告も自分たちで行った。経営方針を立て始めたのもこの頃からである。私が考えた経営方針を年一回の濱田ファーム会議で家族(父、母、妻)に発表し、その年の栽培方法や直売目標、中長期計画、経営理念を確認してもらうのである。

2008 年には娘が生まれ、ますます濱田ファームは規模拡大路線を歩んでいかなければならないはずだったが、私の頭の中では大きな疑問符が浮かんでいた。直売でのお米販売量が生産全体の半分以上を占めるようになってくると、お客様からの声が直接耳に届くようになる。お米の美味しさの理由は?農薬って必要なの?そもそも濱田ファームって何者?みたいな、お客様の素朴な疑問に対して私自身が明確な答えを持ち合わせていなかった。

ここから濱田ファームの大きな方針転換が始まった。それまで JA から提示される地域の栽培方法、つまり慣行栽培に従ってお米作りをしていたのだが、その作業と資材を一つ一つ検証していった。この作業は何の為にやるのか、この資材は本当に必要かといった検証作業をこつこつと続けた。更に、食味向上を最大の目標として掲げ、様々な栽培方法や資材を調査、検討した。これらの作業は現在も続いている事だが、徐々に栽培方法が確立され、濱田ファームの特徴が形作られようとしている。栽培方法について現時点で言える事は、有機肥料を出来るだけ多く使い、農薬は出来るだけ使わないということ。このシンプルな変更だけで、お米の食味は飛躍的に向上するが、収量や作業効率は一気に悪くなる。このバランスをとるのが難しい。ここで専業米農家・濱田ファームは考える。このお米は誰のために作っているのか?自分のためか?金のため?地域の農業を守るため?いやいやお客様のためだ。ってことは自己満足や効率化だけを追求するのではなく、それを食べてくれるお客様のための米作りをするべきなんじゃないのか、と常に自問自答している。

また、経営規模拡大路線はひとまず休憩。まずはこの田んぼ 10 ヘクタールという規模の農業経営が成り立つかどうかを見極めたいと思っている。もしこの小規模専業農家がビジネスモデルとして確立できれば、これから就農を目指す人たち、特に非農家や I ターンでの就農希望者にとって手が届く職業になるのではないかと考えている。

そして、濱田ファームの最大の特徴は、直売の中でも個人販売というスタイルをとっている事だろう。お米に対する意見や要望などのフィードバックが受けられ、それらを米作りを含めた農業経営に反映できるという事は大きなメリットだと思う。そして何よりもお客様と直接お話しして感想を聞けるというのは、農家として本当に幸せな事だと思う。これが農業を続けていく上で、我々の何よりのモチベーションになっている。

今年も収穫した新米を携えて、10 月から東京のマルシェに出店する予定だ。今度はどんなお客様とお会いして、楽しいお話しができるのか、今から本当にわくわくしている。