フィールド（現場）からの風 ㉒

宮田守男

新規就農に取り組む姿を学ぶ事で、地域の農業のこれからを考えてみませんか

1月下旬、NPO法人信州地域社会フォーラムが開催した討論会「イチゴの栽培・販売を通してこれからの農業を考える」に参加する。講師は、メンバーの安曇野市で農業を営む細萱美嗣さんだ。

八十二銀行で勤務して定年退職した金融マン。県内各地での勤務が多く、在職中は実家の農業経験はほとんど無し。「奥さんが農業の先生」とほほ笑むほどの素人だった細萱さん。本格的に農業に向き合ったのが、大学で農学（応用昆虫学）に取り組んだ息子さんがサラリーマンを辞め、農業経営を目指したのがキッカケだった。

実践報告で感心した事があった。当面の家族経営の利点と問題点。地域の農地条件や気象条件。農業産物の市場分析。地域での小規模経営の存続価値など他分野での検討。さすが金融機関での勤務で培った経営指導のプロの視点だ。地区の子供会育成会の会長を務めるなど地域愛に熱い視点での経営の在り方も考慮に息子さんへアドバイスした。

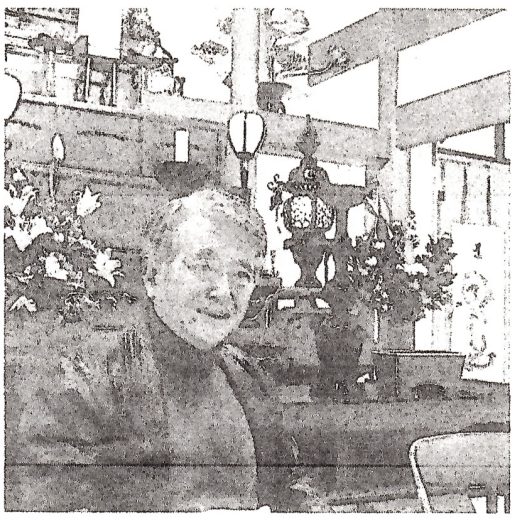
イチゴは、初冬から春に実を付ける「一季成り」と一年を通して実を付ける「四季成り」の品種がある。選んだイチゴが6月から11月に収穫・出荷できる四季成り品種の夏秋（かしゅう）イチゴである。夏秋イチゴは、うどんこ病や灰カビ等の病気やハダニ類・アザミウマ等の防除には苦労したとの事だが、楽しんで栽培しているとの言葉は、しっかりした経営方針がある賜物（たまもの）なのだろう。

息子さんは、現在パイプビニールハウス面積13アールを経営し、北海道の種苗メーカーが開発した「すずあかね」を栽培している。今年は、目標1千万の売り上げを目指している。課題は、経営面積の拡大、との事。

ちなみに「すずあかね」は、酸味がしっかりし果皮が固いので業務用に適した品種である。また夏秋イチゴは、現在輸入がほとんどで、国産の豊富な需要が見込まれている。価格も他の品目に比べ高値を維持しており、新規就農者が増え、生産量が増加して「安曇野」の地域ブランドが登場する日も近いのだろう。

農家数の推移や農産物販売金額規模別農家数の推移。地域農協の現状などの細萱さんの報告を知れば知るほど日本の農業の将来が不安になる事も事実だ。トランプ大統領の登場で、日本の農畜産物の置かれた状況が暗雲真っただ中だが、日本各地で新規就農者が爆発的に増えてほしいと願った討論会でもあった。

（NPO法人信州地域社会フォーラム理事・白馬村森上）



クールピアの男性合唱団のメンバーでもある細萱さん、常に挑戦し続ける姿には学ぶ事が多い。