

「地域の酪農を総合的に考える 一畑作酪農地域：鹿追町について一」

総合討論

【干場】4人の方々、大変貴重なお話ありがとうございました。時間がちょっと押してまして、なかなかここでじっくり議論をするというのは難しいと思います。そちらの方は懇親会の方でしていただくとして、ここで今までお話を聞かれた中で、こういうことを聞いてみたい、あるいは意見を言ってみようという方がいらっしやいましたら是非出していきたいと思います。

【会場】コスト意識の高いJAさんということで非常に感銘を受けたのですが、特に、何か販売力の向上について独自の取組みがもしありましたら紹介していただけたらと思います。例えば専任の営業マンをかかえているとか、具体的な取組みがもしございましたら教えていただきたいと思います。

【中野】残念ながら今の状況で特に専任として置いているとかそういう形ではございませんし販売の方をもっている訳ではございません。基本的に今の段階で販売するそのもの自体が、畑酪4品、生乳を中心としてロットとしてはどこにも負けないくらい大きなロットがあるのですが、単独で売れる商品にはまだならない。ただ1つの取組みとしてすでに取り組んでいるものとしては肉牛もかなりのボリュームで扱っています。それについては近畿のAコープと、通常肉牛ですと相場取引をしますが、今はだいたい取引の3分の1、うちの場合ですと年間700頭ぐらいについては、値決め販売で安定販売をする形で常に取引しておりますし、向こう側のカットする人達との交流等を含めて年に4回くらい打ち合わせ・交流をしながら取組みをしており、特に販売のなかではうちとしては進んだ取組みをしているかなと思って

います。それ以外では、野菜ではキャベツを取り組んでいますけどなかなか苦戦しているというのが実態でございます。

【干場】よろしいでしょうか。その他なにか。

【会場】奥秋さんから、奥さんを重労働から解放するというのが非常に大事だという話をおうかがいしてとても感銘をうけたんです。たぶんこれからの酪農というのは、労働時間をいかに少なくして余暇を作るかというのが重要な課題になると思います。外国に行った人の話では、酪農家でも1ヶ月とか長期休暇をとって夫婦で外国旅行をするとか、そういうことを通常行っていると。日本の酪農でもあっているのではないかと思うのですが、ファーマーズスタッフのやり方の中でそういうことを想定されているのか、想定されているとすれば将来どういう方向で発展させていくのか少しお話を聞かせてもらえればありがたいのですが。

【奥秋】現在なかなか1ヶ月単位でという形にはなりません。うちのメンバーでは伊藤君が今来られていますが、たしかアメリカファームでしたか、四つ葉の視察で長期視察に行かれて、また内海さんという方も単独で視察にアメリカの方に行かれて、また小さなものであれば、夫婦で2日3日僕も家内と20年の結婚記念日で韓国の方に行ってきたんですけど、高田という代表が、彼も20年の結婚記念日で九州の方に行かれて、必ずしも長期ということは現状では難しいのですが、そういうことから少しずつ、僕も後継者の息子が小学校6年生なものですからなかなか難しいのですが、将来に向けては長期の旅行もしていければなと、また安定した定休をきちっととっていけるように

これからもスタッフのみんなといっしょに検討しながらやっていきたいと思っております。

【干場】よろしいでしょうか。その他ございませんでしょうか。柏村先生、感想を。

【柏村】鹿追には常々十勝のなかでも非常に規模の大きい酪農経営また畑作経営を見させていたのだのですが、話を聞いてなるほどなと感心しまして、やっぱりこれだけ規模が大きくなるとおそらく離農した農家の土地を周辺の農家買って大きくなっていかれたんだと思います。それで結局は労働過重とかだんだん大変になって、やはり農家周辺の人口が減っているのではないかと思うのです。それはやはり雇用を入れることによってある程度回していかなければならない、そういう1つの戦略といいますか、規模拡大しなければ新規就農を入れるか、それとも規模拡大して雇用労働を入れるかの選択かと思いますが、鹿追は規模拡大と雇用をやると。これが上手に1つのパターンとして成り立てば、また十勝の特徴的な成功例になるのではないかと、楽しみに見ていたいと思っておりますので頑張ってください。

【干場】その他、ございませんでしょうか。

【会場】鹿追の交換耕作や交換分合によって土地の利用性を高めるという話がありましたが、交換分合というのは鹿追町だけでなく北海道のいろいろな所で課題になっている問題だと思うのですが、なぜ鹿追は交換分合を30年も順調に進んできたのか。その秘訣というか、これから他の町村が交換分合を進めていく上でヒントになるようなことがあったら是非教えていただきたいと思っております。

【大井】水田地帯は乾地ということで基盤整備を含めて土地を集約してということですが、交換分合というのは、先ほど言いましたように私の土地と奥秋さんの土地を交換しようということで、土地を自分の近くにするという事業なんですけど、一つはもともと入植したということで対する執着心というか、もう1つは山岳だし湿地だ

し生産性が上がらないので一等地だという意識が昔は少なかったというか、だからある程度自分の経営効率を考えれば、近くに寄せるということは十分プラスだということで先祖伝来の田畑を売ってまでという意識はたぶん薄かったと思います。そういう面で、効率性を求めた結果多少点数が違ってても自分の近くにあれば作業しやすい、大型機械に対応出来るということで、効率性が先に来たというのが実態ではないかと思っております。またこれはたぶん反当りでいけばうちは最高でも30万ちょっとなんですが、価格的にある程度低いところで平均化したということも動きやすかったという現状があったと思います。もう1つは、農家の人は今3代目4代目ですが、昔は俺の土地ここだよと線を引いて喧嘩したということがあったのかもしれませんが、今はそんなことで経営が良くなるわけではないので、そういうことを考えれば効率化を求めていくというのは時代の流れに沿ってきたとそうように思います。

【干場】よろしいでしょうか。それでは総合討論の時間が少なく申し訳ないのですが、この後の時間でまた自由に意見を頂くことにしまして、最初に趣旨説明のところで、ある明確な姿勢が地域の農業を非常にいい方向に向かわせているのではないかという風に申し上げたのですが、そのある明確な姿勢というのは皆さんもうお分かりかと思いますが、中野常務が最新のお話をされた、誰のためにやっているのかということ非常に明確にしてやっていたらいいことだという風に僕は思っています。組織、農家の人も含めてなんですけど、そういうことが明確になっていけば、やり方は地域で違うと思うのですが間違いなくいい方向に向かうということを実践の中で鹿追町は示して下さっているのではないかと思っております。そんなことで貴重なものを見せていただいたりお話を聞かせていただきまして本当にありがとうございます。演者の方にもう一度拍手をお願いしたいと思います。