

生産者紹介

河村 一志さん

住所：静岡県浜松市東区笠井新田町 1422

kawamura3070@yahoo.co.jp

携帯 090-3898-8395

サラリーマンから有機農業の道へ

大学を卒業後、大手信託銀行で働いていましたが、15年目のターニングポイントで会社を辞め、元々考えていた農業の道に入りました。まったくの素人が農業の世界に飛び込むにあたり、サラリーマンとして農業にいそしむ道もあるのではないかと、北海道にある有機農場に就職しました。そこは企業が経営する大規模な有機農場で、トマト、ミニトマト、きゅうり、パプリカなどの栽培を経験しましたが、1年半（2シーズン）働くあいだに「農業に経営力が必要なのは分かるが、農業が本来持っている職業としての豊かさが置き去りにされているのではないか」という疑問が生まれ、自分なりの農業をやってみたくて地元の静岡に戻りました。

静岡（浜松市）へ帰っても、実家は農業とは無縁で、農家に血縁も地縁もなく、農地探しで苦労しました。当時、浜松市の農



業委員会には就農希望者が得られる情報は少なく、自転車で走り回って探しました。信託銀行時代に不動産を担当していたので、使われていない農地を見つけると登記簿から所有者を割り出し、交渉に行くという方法をとりました。銀行を辞めて農業をやるなんて本気か、よそ者に何をされるかわからないと、なかなか応じてもらえませんでした。半年ほどかけて交渉し、目をつけていた農地を取得することができました。

自分のできる農業、やりたい農業・・・・・・・・

640坪の土地に8連棟のハウスと育苗ハウスを建て、1棟は作業所、7棟で夏はトマト、冬はにんじんを作っています。トマトの定植は4月、収穫は6月から始まり9月初旬で終わり、その後にニンジン（下写真）を蒔き、暮れに間に合うように収穫しています。

この地域では、トマトを1～2月に定植し5月から収穫、あるいは8月に定植



し10～11月に収穫する農家が一般的ですが、その方法だとハウスを加温して栽培するため、多額の燃料費がかかってしまいます。

本当は、定植を3月にして10月くらいまで収穫できるようにしたいのですが、夏の最盛期に収穫に追われ、育成中の樹が害虫によるウィルス病に感染して枯れてしまうことが多いのです。芽かきの時期など、勘所はつかんできているのですが、手が回りきりません。パートさんを雇ってもいいのですが、自分の畑を手入れするようにやってくれる人を求めるとなると、短期だけと

いうわけにはいきません。

もともと、ひとりで完結できる農業を考えてきました。それは、新規参入者にとって最初から規模拡大を図るのはハードルが高すぎるからです。「ひとりでやりきって、何とか生活していけるよ」というモデルがあれば、志はあるものの一步踏み出せずに

いる人への後押しになるかも知れないと思っています。同時に、農業のもつフィールドの広さを活かし、ハンディのある人たちの就労の場として提供したいという思いもありました。まだ実現できていませんが、誰かに手伝ってもらえばこの道だと思っています。

新規就農をめざす人たちへ・・・・・・・・・・

まず、就農という言葉が違っているように思います。就農というより起業です。土地探し、作物の生産計画、農業資材の入手、販売方法など、すべて自分で動き、自分で決めなければなりません。

私の場合、有機堆肥の入手先を発掘するにあたり、有機中央会の認定者リストに当地区の農協ではないものの遠州夢咲農協が記載されており、コンタクトをとりました。アドバイスとしては実際に購入・運搬を考えると地元農協の畜産部門に相談したほうがよいとの話を受けました。そこで、地元農協の畜産部門の課長・担当を口説き、有機JASに適合する堆肥を作っているような農業者をピックアップしてもらい、担当者と一緒に訪問して回りました。そんな中で新しい人が頑張っているなら、と、資材証明を出してくれる肉牛農家と知り合うことができました。その肉牛農家さんも廃業して

しまうことになり、今度は自分の足で回って、競技用の馬を飼育している牧場を発見し現在は馬糞堆肥を入手し栽培に生かしています。

新規に就農した人が2～3年で挫折してしまうことが多いと聞きます。その地域に根付いている人たち、有機農業の先輩たちや、バックアップする団体があつて、新規就農者が信用を得られるようにすれば解決できることもあると思います。そのためには、就農する皆さんも、無駄なようでもまず自ら動いて探す、情報を集める、地域の農業者とつながる努力をすると思います。

手をかけた価値ある農産物を販売するために

私の作物は現在、浜松市内の直売所「JAとぴあファーマーズマーケット」だけで販売しています。それは、「安くないと売れない」と思われている典型的な場所だからです。



そういう場所で、安心してできる作物の

価格とはどういうことか、ひいては農産物の価格はこれでよいのか、ということを消費者にも隣に商品を並べる農業者にも訴える意識で販売しています。そして、安物買いのお客さんだけではなくとも思っています。スーパーへ行けば肉も魚も野菜も一度に買えるのに、野菜を買うためだけに足を運ぶ人達がいる場所でもあるのです。実際に慣行品より高い価格の有機トマトを選んで買う人もいます。私が余剰トマトで

作った 100% トマトジュースは1 ㍻ビンで1800 円ですが、こんなに高価でも買ってくれる人がいます。もちろん、飛ぶように売れるわけではないけれど、気がつくと売れている状態です。

誤解を恐れずにいえば、「デパ地下や紀ノ国屋のような場所で、選別され、きれいに着飾ったものをセレブが高く買う」からそれに向けて出荷できるものを作るのではなく、「体を作る食事のためにそれ相応のコストを払う」そういった意識をもつ消費者に応える、さらに、そういう消費者を増やしていくために価値ある作物を生産するという心構えでいます。

ヨーロッパのように国産・有機の価値を消費者が認めているところでは、マルシェ（町の市場）が発達しています。農業者への直接所得補償があつてこそそのことですが、消費者に農業者がきちんと向き合った結果でもあります。そして、消費者と向き合う努力は、農協任せ、市場任せにしてきた日本の農業者側が疎かにしてきたことのひとつではなかろうかと思っています。

私自身は規模的にも収入的にも零細農業者ではありますが、蟻螂の斧であろうとも、未来のためにできることは最大限やっつくつもりで、当面「やせ我慢の農業」を続けていきます。