

「第3回なるほど栗山学」講演要旨 講師/日原 和夫氏

3月1日(木) 18:30~21:00 「東山入植から現在、未来へ」



導入(阿部司会者)

「なるほど栗山学」の趣旨は、単に知識を蓄えるだけではありません。参加者の皆さんの議論により、「考える場」でもあります。ぜひ、積極的に質問やご発言をお願いします。今回からは、約1時間のご講演の合間に10分程度休憩をとります。その間にお聞きしたことを整理いただければ幸いです。

疎開入植した先代の苦勞

東山の日原です。よろしくお願ひします。実は東山という地区名は、戸籍上の正式な名称ではありません。東京からの疎開者が入った地区です。それで、「東」の字を使い、「あら山」という本を書いた地域の先輩、青野正男さんが「東山」と命名しました。本日、皆さんに私のメロンづくりをとおしたお話をすることになりましたが、自分がしてきたことは、疎開で開拓に入った先輩たちの苦勞を考えるとたいしたことではありません。先代たちは昭和20年7月6日に、東京から52戸で疎開し、36戸が東山地区を開拓して「あら山」を畑にしてくれました。その先人たちの頑張りにより今の私たちがあることを忘れてはなりません。32戸の先人たちは、一人として同じ職業の人はいませんでした。私の父親は、東京電力(当時:東京電灯)に勤めており、地区のまとめ役であった青野正男さんは農水省にいた。寿司屋から弁護士まで多士済々であった中、青野さんのリーダーシップがあったからこそ、32戸の地区が団結して厳しい時代を乗り越えて来れたのだと思います。



(図 1) 疎開開拓時の写真



(図 2) 疎開開拓時の写真

- 図 1 日原さんの家族の写真、上段中央が本人、左が父親、下段左が母親。
- 図 2 開拓時に一番最初に入った家(昭和22年頃)
- 図 3 写真の中央が「あら山」の作者の青野正男氏、地域の仲間と一緒に。



(図 3) 疎開開拓時の写真

図 4 写真は地域のお祭りの時に撮影、下段の右から2人目は土門さんの先代。当時、帝国ホテルのボーイ長まで勤めた方でした。とても素晴らしい感覚を持っていた方で、当時、私たちが食べ物を作っていた時に、食が満たされたら、次は文化的な生活のニーズが高まると先読みし、バラなどの花卉農業を始めたが、3年位続けた結果が思わしくなくやめた。先見性はあったが、時代よりも早すぎたという印象でした。



(図 4)地区を支えた人たち

図 5 開拓時の風景。火薬伐根と言って、疎開時に配給されたダイナマイトを使って樹木の切り株を取り除いているところである。



(図 5)開拓時を象徴する風景

図 6 昭和35年頃の自宅。私が高校生くらいの頃。当時牛は5頭がいて、10頭になれば生活ができるよと言われてました。そして、ちょうどその頃にアメリカ農業の姿をスライド(写真)で見ることがあり、何十頭どころか、何百頭の世界の規模に驚いた。同様に畑の方も、日本では大抵は5町歩ほどで、10町歩になれば生活が良くなると言われていた。しかし、向こうは何百町歩の世界であることが分かりました。



(図 6)昭和35年頃の日原氏宅

その頃にも、イチゴやランなどをつくっている人がいました。見た目は小さな農家が、広い土地を持っている農家よりも良い生活をしていました。

アメリカ農業のスライド写真からの衝撃

農水省は私がメロンを始めた当時から、日本の農業が今のような厳しい時代になることは分かっていたのではないのでしょうか。日本の農家が、土地を3倍にしたところで、結局、土地の価値は下がり、海外の大規模農家にはかないません。条件が悪い日本では、土地の規模で勝負するのは難しいかと思います。一方、日本人には「ものづくり」の素晴らしい遺伝子があると思う。ニュージーランドに行った時にも聞きましたが、日本製の製品(カメラ、時計、電気製品、自動車など)は世界一高い評価であると感じました。昨年、タイに旅行に行きましたが、そこでも、日本産の自動車(特にトヨタ)に対する需要はとても高いものがありました。「ものづくり」が、世界の人たちが日本人に求めていることかもしれません。例えば、栗山町にも自動車の部品工場などを誘致して、農家がそこで半分の生活資金を得ることができたら、もっと質の高い農業が営めるのではないかと考えた。タイでは米の生産量が1,800万トンで、そのうち、1,000万トンを輸出している。年3作獲れて乾燥施設などなくても良いのです。タイの米の価格が、日本円で現在3,000円ほどであり、2,200円ほどでも、米作農家は儲かるということです。そう考えると、日本の大規模農業が国際競争の中で生き残るのは難しいのではないのでしょうか。

(2007.3.31 北海道栗山町まちづくり推進課)

東京への販路開拓(道外への販路が7割へ)

メロンをつくり始めた当初は、札幌の市場に持って行ってもあまり儲かりませんでした。色々と考えましたが、中々販路が見つかりません。角田に直売所を設けたりもしましたが、本当に良いものを多く買って行くのは、札幌ナンバーの車ではなく、本州を中心に、道内でも函館や北見ナンバーの車でした。私も、至る所にある直売所で勝負しても駄目だと思い、東京の大型デパートにも営業をしましたが、それも中々難しいものでした。そこで、当時誰も考えなかった「通信販売」に目をつけたのです。妹の主人(当時、北の錦に勤めていた谷内氏)の助言も受けて色々と考えました。まずは、連絡先が分からないので、電話帳をもとに東京の料理屋に手当たり次第に送りました。毎日、注文が来るのではという期待から、郵便ポストの前で待っていたものです。半分位が返ってきました。しかし、それは宛先不明で帰ってきたものが大半で、注文書はたったの3通、ガクッと座り込んでしまい、1時間くらい途方にくれてしまった記憶があります。50万円ほどの損失でした。しかし、そこで挫けてはいけないと自分を奮い立たせました。

東京の叔父の所に「泊めてくれるだけで良いから」とお願いをして、赤坂や銀座の料亭に自分で売り込みに行き始めました。初めての経験に加え、正面から入っていったお客と間違われるなど、心臓が止まる思いも経験してきました。そして、当時、ススキノで一番大きかった「いくよ」という料亭の長女で、斎藤さんという女性に「メロンはいただきもの、贈答品でなければだめですよ」と助言を受けました。また違う料亭のご主人からも、「日原さんの売り込みの文章は、男の自分本位の言葉で書かれている。女性に語りかけるような言葉でなければだめだ。」と言われました。早速、翌年、親戚の奥さんに「消費者の立場」から協力してもらいました。そして、最初は料亭や割烹が大量に利用してくれると思い売り込みをしていましたが、相手を「医者」に変えて営業を始めました。知人の人脈により、まずは石狩の医者に販売を始め、徐々に販路を広げていくことになりました。

90年に単身ニュージーランドへ

平成元年にニュージーランドを視察して、平成2年から当時、ニュージーランドの首都であった100万人都市オークランドでの栽培を開始、3年、4年と勝負したが見事に失敗に終わりました。気候の異なるニュージーランドで、日本の正月や雪祭りの時期の贈答用のメロン栽培をと、夢だけを抱いての挑戦でした。当時、誰も考え付かない新しい挑戦であったため、一緒について来てくれたのは「面白そうだ」と感じた若い人たちだけでした。考え方の違いなど年代のギャップで随分苦労した記憶があります。そして、失敗の最大の原因は言葉の壁でした。私は英語が全く話せず、通訳の女性だけが使いでした。市場との取引など、上手く現地との意思疎通ができなかったことが失敗の要因となりました。



(図 7)ニュージーランドの市場

図 7 現地の市場の風景。ニュージーランドの市場は、個人経営が通常であった。当初、栽培用のハウスをつくる機材が見つからず、当時は日本からの持ち込みも不可能でした。そこで、この市場を経営している会社を通して輸入することとし、あがりの5%を条件にハウスの設備を負担してもらいました。

図 8 写真は現地で病気にかかったメロン。一番悩んだのは、日本にない虫や病気の問題でした。現地の試験場にも依頼したが、状況は判別しても防除の方法や指示は全くありません。当時、タマネギやカボチャの



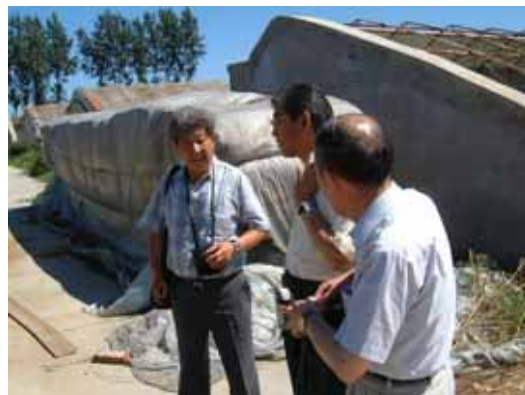
(図 8)日本には無い病気に苦労

(2007.3.31 北海道栗山町まちづくり推進課)

生産がニュージーランドで始まり、日本に送られ始めていました。農業国だと聞いていたので、日本にあるような農薬等はあるだろうと考えていました。しかし、現実には、酪農分野での技術は世界一ですが、畑作の分野は日本よりも全然遅れていました。

中国でのメロン試験栽培

中国でのメロン栽培は、当時、高倉助役の親友でもあった、北海学園大学の西川教授が関係する、日本と中国の経済界の交流会議から始まった。彼は中国で2年間教授をやったことがある人物で、彼の仲介で、栗山のメロンのことを紹介することとなりました。翌年、中国から6、7人の農業経営者の一行が来て、一番良いメロンができた時期に農園を訪れました。すると、「こんなにおいしいものがこの世の中にあるのか」と感動して帰ったそうです。そして、中国での栽培が可能かどうか、中国で指導して欲しいという話が来たのです。当初、私は、ニュージーランドの失敗で懲りていたため断ろうかと思っていましたが、息子に、「畑を見るくらいなら行って来たら良い」と後押しされたこともあり、役場商工担当の宮本君とトーマス(石川敦也)と一緒に、北京市郊外の平谷(ピング)という所に行った。農園での作業風景をビデオに撮って、現地で自分のメロンづくりについて説明した。実際に私のつくったメロンを食べながら、40年かけてきたメロンづくりの話をしました。現地の農業法人が取り組みことになり、試験栽培に取り組みましたが、現地法人でメロンづくりの責任者をしていた人が独立をして不在になったため、現在は一時休止しています。また今後、中国での取り組みも関わる時期が来ると思います。



中央は北海学園大学の西川教授

旅から学ぶ タイへの旅行 2006年

最近、現地で生活する知人を頼りタイに旅行しました。麻薬の一つであるケシを栽培していたという地域も訪問しましたが、今は栽培が規制されており、今はウーロン茶の栽培をしていました。90%は台湾に出荷しているとのこと。タイの最北部にあるその地域は、「魔のトライアングル」と言われ、タイとミャンマー、ラオスの三角点に位置するところであったが、麻薬の栽培で財をなした地域であり、今までは現地の人たちも足を踏み入れない地域であったとのこと。700年以上も山の中で一つの民族(山岳民族)が暮らしている地域も多い。農業のやり方も全く日本とは違い、大変良い経験になりました。



自分に投資することとは？

私は世代を問わず、若い人とも付き合いがありますが、皆、仕事が成功すると、高級マンションを買ってしまいます。そして、海外を見に行くと言えば、会社の研修などの機会しかありません。なぜ、そんな高いマンションが必要なのでしょう？「見栄」「格好が良いこと」が逆にその人の成長を妨げることになってしまうと思います。若い頃には、出来るだけ国内・海外に旅行に行って、自分の目で違う世界を見てほしい。家族旅行でも構わないと思います。自分のお金で行くということで、必ず何か得るものがあるはず。役場のお金、会社のお金、農協のお金で行く海外研修はあまり役に立たないものです。自分で自分に投資することが一番大切であり、結果的に得るものが多いと感じています。

(2007.3.31 北海道栗山町まちづくり推進課)

誰かが、みんなでやるのではなく「自分がやる」

「みんなでやろう」という言葉は、一見穏やかで良い様に聞こえますが、「自分がやらなくてすむ」ことになってしまいがちです。全て間違いではありませんが、「自分がやる」と言うことが大切ではないでしょうか。「自分が」という人たちが集まって話し合うことで、始めて建設的な意見がでてくるものです。「誰かがやってくれるだろう」という人が何人集まっても駄目です。私も本来怠け者ですので、「やる」と言って自分を追い込むのです。それは、円山で 150 町歩の小麦畑をつくって成功した勝部徳太郎さんに教わったことでもあります。勝部さんは「和夫さん、男は無言実行ではなく言わなきゃだめだ。過去のホラはダメだがこれからのホラは良い」と教えてくれた。「言わなければやらなくて済む、自分はホラ部ホラ太郎といわれながらも自分で実現してきた」との言葉がとても印象的でした。

生きた情報とは何か？

新聞の情報は、最低限、遅れないための常識である。本当の情報とは、農業者で言えば、自分の経営にとってプラスになることでなければならない。新聞に出ている情報では遅いのです。そのためには、誰か情報を持っている人に聞くことが重要で、私は人との出会いを大切にしています。自分よりお金のある人、知識のある人との出会いと付き合いが重要なのだと思います。自分より成功している人と付き合いは大変ですが、自分も自然と高まっていくものです。当然、人だから良いところも悪いところも両方がありますが、何も悪いところを見つけない必要はありません。良いところだけを学ぶのです。そして、情報を得るためには、一方方向では無理です。自分も相手にとって良い情報を持っているということが重要でそのために、私は農業に限らず北海道のことを良く勉強しました。本当の生きた情報とは人との出会い、交流の中で得られるものなのです。

意見交換(自由議論)の要旨 (第3回)

40 年以上にわたるメロン栽培を最初始められたきっかけは、

(日原講師)先代は酪農を営んでいたが、将来想定の中で、世界規模の農業を見た場合に、耕地面積などの条件に劣る日本の農業はどうあるべきかを考えた。そこでこだわりの野菜づくりを考えたが、初年度、当時可能な種類の野菜は全て栽培をしたが、地力の弱い東山地区に適していると「メロン」の栽培を決断した。やはり実践の中にこそヒントがある。同じ地区の先輩にアメリカ品種のメロンを自家栽培している人がいたこともある。さらに、札幌の市場でメロンがあまり流通していないことも念頭にあった。

町内の東山地区へ入植することになったきっかけは何か。

(日原講師)東京大空襲からの疎開が目的であり、一時的な危険回避が目的であったが、GHQ 等の方針によりすぐに帰ることができない状況もあった。

夕張メロンのルーツは栗山町と聞いているが本当か。

(日原講師)栗山町日出地区が夕張メロンのルーツである。北海道で一番先である。しかし、東山地区の方が日出地区よりもメロン栽培に適した土地である。

北海道日原(日原農園)の経営の特徴は、栽培(メロンづくり)部門と販売部門を完全に別にしてしているところである。販売は息子に任せており、メロンに限らず道内の農産物の販売も手がけている。また、北海道日原では独自の工夫として、多様な品種を栽培時期を変えて育てることで6月～11月頃まで常にメロンの出荷ができるようにしている。夏の贈答用、ホテル向けなど時期に応じてメロンを出荷している。

(日原講師)メロンづくりは年間150日ほどであるが、自分が納得できるメロンができるのはせいぜい10日程であり、毎年、次年に向けての課題がある。

独自の販路を開拓されてきているが、過去と現在の変化はあるか。



(2007.3.31 北海道栗山町まちづくり推進課)

(日原講師) 30年以上変わらず購入してくれている顧客が少なからずいる。そういった方々により日原メロンは支えられている。

若い頃に既に酪農を営む父親を説き伏せて野菜(メロン)を始めたということであるが、強い信念とエネルギーが必要であったと思う。成功の確信はあったか。

(日原講師) 認められなければ農家を止める覚悟で説き伏せた。その際、従来の借金は自分が背負うことも約束した。家族が反対するからできないというのは本当の仕事ではないと思う。父親と経営を別にして2hからスタートした。リスクは背負うが、将来の農業を考えたときに少ない農地でも高い利益を生む必要があるという視点で決断した。

18年前に、家族全員の反対を押し切って「夢」を追いかけてニュージーランドに事業展開したということだが。

(日原講師) ニュージーランドでの取り組みは失敗に終わり地獄を見た。まず言語の壁があり、通訳に頼っていたこと、日本に存在しない現地の病気の問題など、どうにもならない問題が生じていた。

ニュージーランドでの辛い失敗からも学び、現在も常に夢を追いかけている日原社長の仕事は大変素晴らしい。素人の発想であるが、メロンは水耕栽培や永田農法などは不可能なのか。また、地域単位の農業経営(大規模化)のあり方については、国も方針を出しており、地域の農地の3分の2を集約すること、経理の一元化、従業員の農業所得の目標額を設定すること、5年以内に法人化をすることなど、ガイドラインを設けているようだ。このような地域単位の営農システムの可能性についてはどうか。

(日原講師) メロンについては、やはり土耕栽培の方が成果が出るようである。土地利用型農業というのは個人的には疑問である。気候や面積の要件など、あらゆる部分で世界の農業と比較した場合に、条件は不利ではないか。日本の農業が生き残るために本当に適しているかは疑問である。

(日原講師) 現在の考え方では兼業農家という形は尊重されない傾向にあるが、視点を変えると一つの可能性があると考えられる。最低の生活を保障する賃金を別の仕事で得て、こだわりの高付加価値の農業を営む形も考えなければならない。昨年訪問したタイではそういったスタイルの農業経営が存在している。一方、専業農家で取り組むのであれば、普通の法人と同様に、意思決定をする経営者がいて、栽培のプロ、販売のプロがいるというように役割分担による法人経営が必要になるのではないか。

地域営農については、単なる地理的要件ではなく、本当にビジョンを共有できる農家が連携して、お互いの得意分野を生かす考え方が必要ではないか。分業により経営を効率化し収益性を高めていく観点が必要である。

「生き方」として、本日の日原社長のお話は大変な感銘を受けた。大きな目標に向かう真っ直ぐな気持ちと行動し続ける姿は大変尊敬できる。

(日原講師) 過去にあるアメリカの事業家が75歳の時に書いた本を読んだが、60歳の時に事業に失敗し家族も離れ、どん底の局面の時に死にも直面しあらためて自己を省みたという。すると、「自分はこんなに頑張ってきたのに不幸である」と、常に誰かに不満や不平をぶつけて生きてきたという。それを変えて、寝てもさめても全ては自分のこれからの成功のための経験なのだと言いつけさせたという。私もニュージーランドの失敗から学んだのは自分を前向きにするという精神である。

(議論のまとめ) 北海道日原(日原農園)の農業経営から学ぶこと

仕事を含めて人生の目標を達成するプロとしての流儀、やはり実践を通じた成果・失敗の中から前に進むこと、中でも農業を経営としての側面で捉えるならば、リスクを持ちながらも現状を乗り越える視点が重要である。

地域営農を含めた経営の大規模化が国の方針として進められているが、単なる土地利用型農業では、地理的要件に恵まれた海外の農業に太刀打ちできるとは限らない。経営ビジョンを共にできる複数の農家が、お互いの得意分野を生かしあい、有効な分業体制で取り組む視点が重要である。また、一つの専業農家を見ても、意思決定をする経営者がいて、栽培のプロ、販売のプロがいるというように役割分担による法人経営が必要である。

これからの農業は専業農家が正解という固定概念に捉われず、例えば最低の生活を保障する賃金を別の仕事で得て、こだわりの高付加価値の農業を営むなど、新たな兼業農業の形も視野に入れる必要がある。