



渡部泰之さん（69歳）
「今年は実りが多すぎて倒れたイネが多かったよ」「ここはアイガモの田。アイガモはだんだん減らして米ヌカや緑肥除草に切り替えているが、お客さんにはやはり、カモはウケる（写真はすべて赤松富仁）」

値下げはしなくてもよさそうだ

渡部泰之さんは、今年ももちろん米の値段を下げる気はない。

「〇kg五五〇〇、六五〇〇円（送料込み）。世の中、年々米価が下がっているが、渡部さんは産直を始めた平成六年から、ほとんど変わらずこの値段だ。米価暴落の二ユース

小力のただどり稲作を目指すと

お客が喜ぶ米になる

福島県・渡部泰之さん

編集部

を聞くにつれ「今年はどうしようかな」とちよつとは思
うが、別に「下げてくれ」という要望もない。九月に入
ると、「新米はいつからですか？ 楽しみだなあ。早く食べた
いなあ」と、お客さんから次々電話がかかってくるところ
を見ると、「この値段で続けてもいいんだな」と思う。

だいたい、しよつちゅう上げたり下げたりしたんじゃ信
用を落とす。下げたからといってお客が増えるわけでもな
いし、「安い米」なんて世の中にありふれている。そのかわ
り、冷害が来たときには上げないように頑張るつもりだ。

小力につくると、自然に米がうまくなる

渡部さんが、そんなお客さん達のために一番努力していることは、何といってもおいしい米をつくることだ。

十月号・十一月号の記事にあったように、緑肥や米ヌカボカシなどを生かした有機元肥一発の栽培なら、年をとっても重たい動散を背負っての追肥もいらないし、肥料代のかからない「ただどり稲作」に限りなく近づける。しかもこれなら、自然にへの字生育になって、農薬のいらない健康なイネになるし、緑肥や米ヌカなどの有機物と菌の力を借りることで除草剤さえもいらなくなる。限りなく小力で、限りなく低コストの可能性を秘めたこいつがイネづくりでは、自然と食味まで上がってしまうようなのだ。

平成五年の冷害以降、V字稲作から転換した渡部さんの米は、年々うまくなってきた。

思えば平成六年、定年帰農して何年もたたぬうちに産直を始めた当初の米は、とりたててうまいと威張れるほどのものではなかったかもしれない。お客さんは「田舎から送ってくるもんだから、おいしいはずだ」という感覚で食べられてたんじゃなかるうか。だが、年々有機物が田んぼに蓄積され、菌がうまい具合にイネづくりを助けてくれるようになってくると、人間はラクになり、米の食味も上がってきた。「うまくなってきたな」と自分達でも思う。ツヤもこしもあるし、お客さんも「他の米は食べられない」

といってくる。

「月に一回の発送」にお客さんを慣らす

よく「産直なんて、いちいち面倒じゃないのか？」といわれるが、米の発送日は月に一回、毎月第二土曜日だけに決めているから、そんな面倒なことはない。お客さんは東京や埼玉の人が多いが、土曜日に発送すれば、日曜日に着く。勤めで平日いない人にも便利だし、何より「第二日曜はお米の来る日」と覚えてもらえるのがいい。お客さんもそういうもんだと思いつ込んでるから、とんでもないときに「なくなったから送ってくれ」などという電話がバラバラくるようなことは、まずない。

その日に精米したものをその日に送る、ということだけには絶対こだわりたいので、第二土曜の朝はいつも午前三時か四時に起きて、昼までかかって精米・袋詰めする。「現代農業」で読んだ通り、精米機は二回通したほうが、おいしくヌカ切れもよく仕上がるので（九七年十二月号・九五一年十二月号など）、手間はかかるけど頑張る。人によつては玄米・七分づき・五分づきなどの希望もあるし、量も5kgの人から40kgの人までいろいろだから大変。午後は、宛名と納品書と振り込み用紙を書いて、梱包。夕方、宅配便のトラックが取りに来てくれる。だいたいいつも、三五、五〇個くらいの荷物を出す。

渡部さんのお客さん インタビュー

東京都・小堀さん

渡部さんのお米を毎月とるようになってから、もうどのくらいになるかしらね？ 4人家族で月に20kg。朝と夜はいつもごはんだし、孫がおにぎりに持っていく日もあるから、足りないくらいよ。

おいしいわよー。もう信用してんのよ、私。他でお米買う気なんかしないものね。

えっ!? 米の値段？ そーね、いくらだったかしら。もう大信頼だから、いちいちそんな気にしてないの。

東京都・橋山さん

主人の知人の紹介で、2年くらい前から渡部さんのお米を食べてます。5人家族ですので、毎月30kgちょっと食べるんです。だから40kg送ってもらったら翌月は20kg、というふうにお願いしています。

以前買ってたお米屋さんがつぶれてしまって、その後スーパーで買ってたんですけど、スーパーのお米っていろいろ混じってたりしますよねー。今でも途中でお米が足りなくなって、スーパーで買うこともたまにありますけど、渡部さんのお米はスーパーのよりずっとおいしいです。

コイやカモの放し飼いとかもしてるみたいだし、無農薬だっていうし、健康的なものなので、ずっと続けたいと思っています。高いなんて全然思いません。

写真とかお手紙が入ってくるのもいいですね。それから、季節ごとの野菜。ナスとかキュウリとか漬け物、ネギなんか毎月入ってるんです。楽しみですよ。

手作り通信と季節の野菜のおまけ
箱に入れるのはしかし、米だけではない。毎回必ず入るのが「田んぼのたより」。A4一枚くらいの簡単なもので、写真一枚貼って解説をつけるだけで終わらせることもあるし、最近思ったことなどを少し文章にすることもある。ワープロ担当は中学生の孫。この前は「子供がキレることと食生活の関係」などについて書いてみた。

十二月の第二土曜の発送のときには、正月用お飾りと「吉祥稲穂」をつける。「今年もお世話になりました。来年もいいことがありますように」ということで、お寺で祈禱してもらい、寺のハンコの押してある紙も付ける（ちなみにこの寺も米のお客さんだ）。さらに新しい五円玉を銀行から取り寄せて付ける。毎年恒例のこのサービスは、なかなか好評のようだ。
その他にも、ちょっとした漬け物や古代米一握り、転作

大豆のきな粉など、その度にオマケがつくことも多い。ほんのちょっとしたことなのだが、お客さんはこういうのがたまらなく嬉しいみたいだ。

クリスマスに向けては、毎年かも鍋セットの注文をとる。ネギ・ハクサイ・ニンジン・ゴボウ・シュンギク、そしてアイガモ肉を入れて三五〇〇円。十二月二十三日に発送して、クリスマススイプに食べてもらう。贈答用にも結構注文がある。

「日本のおいしい米を食べたい」人は たくさんいる

今の時代、米で生きる道は産直しかないと思う。ただ米をつくって農協に出荷しているだけでは、もう機械代さえも払えない。他にも収入があつて、米の安い分を補填できる人はいいが、それだつてもう間に合わなくなってきたんじゃないだろうか。

日本の米は本当はそんなに余っていないはずだ。在庫が多いとかいっても、そのうちまともに主食として食べられないような米も五〇万くらいあると聞く。食べられない米をわざわざ在庫に見立てて、国は農家に米つくりをやめさせようとしているんじゃないか。そして輸入圧力とマスコミ宣伝が米価を一層引き下げている。

農家としてできることは、お客さんと直接関係を結んで、おいしい米を、身体にいい米を、届けることしかないのだ。



う。そうしないとこのままでは、地獄の経営が待っているだけだ。

産直をやるのは、何も個人である必要はない。農協だつていいのだと渡部さんは思う。渡部さんも以前はもちろん農協に出荷していた。農協の役員だつてやっていった。米が自由化になる話は当時から出ていたし、せっかくおいしい

毎月米の箱に必ず入れる「たんぼのたより」。写真を枚数分焼き増して貼りつける方法が一番ラクだし、お客にも喜ばれる。「こういうところで作った米なのか」と実感できるみたいだ。おかげで渡部さんは、いつもカメラを持ち歩くようになってしまった



次は加工だ！

次々と新しいことに挑戦する渡部さんは、じつは今、加工品の開発にも目を向けている。

「もち加工はどこでもやってるから、つまんない」ので、玄米粥・白米粥の委託加工。300gの缶で300円。

転作大豆のきなこは、家で手づくり。150g200円。妻の和子さん自慢の奈良漬と梅干しも、今度、商品化の目処がついた。

販売は今のところ主に隣のスーパーで。米の産直のお客さんには試食に送って意見を聞く。

ところで渡部さんの販売戦略。次の目標は「やっぱりこれからはインターネットじゃないかな。

“メール”の意味もホントはよくわからんだけど……」。勤めの息子さんに、ホームページをつくってもらうつもりのようだ。



米のとれる地域なのだから、農協の米の販売方法を抜本的に改革しておくべきなんじゃないかと主張したが、やはり農協全体の腰は重たかった。「だったら自分でやらなくちゃ」と始めたのが個人産直。今、やっておいてよかったと心から思う。

農協には優秀な人材が揃っているのだから、何もやらない手はない。多少高くても、日本のおいしい米がいいという消費者は、じつはたくさんいるのだし、おいしい米をつくるのは、ちょっと努力すればできる。

あとは、「有機だとコストがかかる」ということにならないように、なるべく買う肥料を少なくして、自然循環を生かした農法を目指すことだ。米ヌカや緑肥でただどろ稲作がやれば、おのずとお客さんが喜ぶおいしくて安全な米になる。そしてそれは、いくつになってもできる小力の農業だ。