

値下げはしなくてもよかったです

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。

一〇四五五五〇～六五〇円（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、ほとんど変わらずの値段だ。米価暴落のニュース

小力のただごと稻作を目指すと お客が喜ぶ米になる

福島県・渡部泰之さん

編集部



渡部泰之さん（69歳）
「今年は実りが多くて倒れたイネが多くつたよ」
「これはアイガモの田。アイガモはだんだん減らして米又力や緑肥除草に切り替えて
いるが、お客さんはやはり、カモはウケる
（写真はすべて赤松哲）」

を聞くにつれ、「今年はどうしようかな」とちょっととは思うが、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？」樂しみだなあ。早く食べたいたいなあ」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」と思ひだいたい、しょっちゅう上げたり下げたりしたんじや信用を落とす。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、自然に米がつまくなる

渡部さんが、そんなお客様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、綠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り、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「ただどり稻作」に限りなく近づける。しかもこれなら、自然への育生にあって、農薬のいらない健康なイネになるし、綠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の「イネつくり」では、自然と食味まで上がつてしまつよつなのだ。

平成五年の冷害以降、V字稻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つたかもしけない。お客様さんは「田舎から送つてくるもんだから、おいしいはずだ」という感覚で食べてくれたんじゃなかろうか。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つくりを助けてくれるようになつてみると、人間はフクになり、米の食味も上がりつてきた。「うまくなつてきたな」と自分達でも思う。ソヤもこじもあるし、お客様さんも「他の米は食べられない」

といつてくれる。

「日に一回の発送」これが営業を慣らす

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、米の発送日は日に一回、毎月第一土曜日だけと決めているから、そんな面倒なことはない。お客様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「第一日曜日はお米の来る日」と覚えてもらえるのがいい。お客様もそういうもんだと思い込んでるから、とんでもないときに「なくなつたから送つてくれ」などという電話がバラバラくるよつな」とは、「ますな」。

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、第一土曜の朝はいつも午前三時か四時に起きて、昼までかかる精米・袋詰めする。「現代農業」で読んだ通り、精米機は一回通したほうが、おいしくヌカ切れもよく仕上がる(九七年十一月号・九九年十一月号など)、手間はかかるけど頑張る。人によっては玄米・七分づき・五分づきなどの希望もあるし、量も五kgの人がから四〇kg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、三五〇個くらいの荷物を出す。

手作り通信と季節の野菜のおまけ

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、いちいちそんなの気にしてないの。

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、スーパーのお米つ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。

コイヤ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、ネギなんかが毎月入ってるんです。楽しみですよ。

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を一枚貼つて解説をつけるだけで終わらせることがあるし、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「子供がキレイ」と食生活の関係」などについて書いてみた。

十一月の第二土曜の発送のときは、正月用お飾りに「吉祥稻穂」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、お寺で祈祷してもらい、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ることが多い。ほんのちょっとのことなのだが、お客様はいつもこ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・「ボウ・シュンギク」、そしてアイガモ肉を入れて三五〇〇円。十一月二十三日に発送して、クリスマスイブに食べてもらひ。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渡部さんは思う。ただ米をつくつ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。他にも収入があって、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かろうか。

日本の米は本当はそんなに余っていらないはずだ。在庫が多いとかいつても、そのうちまともに主食として食べられないような米も五〇万七千くらいあると聞く。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としているとしか思えない。そして輸入圧力とマスク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、お客様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だろ



毎月米の箱に必ず入れる「田んぼのたより」。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、お客様にも喜ばれる。「こういうところでつくった米なのかー」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

産直をやるのは、何も個人である必要はない。農協だっていいのだと渡部さんは思つ。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つていた。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



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ます。

「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町のスーパーで。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”的意味もホントはよくわからんのだけど……』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、やつておいてよかつたと心から思ひ。

農協には優秀な人材が揃っているのだから、何もやらなければいい手はない。多少高くとも、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ければ、「有機だとコストがかかる」ということにならなくて、自然循環を生かした農法を目指すことで、自然循環を生かした農法を目指すことだ。米ヌカや緑肥でたどり稻作があれば、おのずとお客様が喜ぶおいしい安全な米になる。そしてそれは、いくつになってもできる小力の農業だ。