

## 新春放談 …… これからの水耕栽培を考える ……

新しい年2004年が明けました。皆様いかがお過ごしでしょうか。今年が皆様にとってますます素晴らしい年になることを祈念しております。さてたよりの新年

企画として、水耕に縁の深い方々にお集まりいただき「これからの水耕栽培を考える」とのテーマで、それぞれの立場から、思いを語っていただきま

した。興味深い話の応酬となりましたが、その一部を紙面にしてみました。意識改革と行動が大事との結論です。踏み出しましょう！（編集子）



(写真左から)

独立行政法人野菜茶業研究所  
企画調整部技術情報官 中島武彦  
株式会社M式水耕研究所  
社長 村井信二  
愛知県農業総合試験場  
園芸研究部副部長 菅原眞治  
大阪府立大学大学院農業生命科学研究科教授  
養液栽培研究会会長 池田英男  
全国水耕みつば生産者振興会  
会長 吉川靖男  
ニューアグリビジネス研究会  
会長 高橋章夫

## 厳しい現実の直視から！

**菅原:**水耕野菜の代表格であるミツバの名古屋市中央卸売市場におけるここ5年間の入荷量、単価データを見てみると、量、価格とも安定している作目である。しかし価格、入荷量とも減少傾向になっており、価格はかつて600円/kgであったものが、500円から400円台後半と低値安定の形となっている。量の減は打開策として直接販売が進み、市場経由減につながっているのかも知れない。いずれにしても儲からなくなってきたおり、これからの取組に知恵を出した工夫が大事となってきた。

**池田:**ヨーロッパの傾向としても、総面積は変わらないが農家数は減少、つまり廃業農家も出てきているが規模拡大している農家もある。彼らの選択肢は規模拡大を図る 施設ごと会社に入り従業員として農業生産 規模の小さい者が集まって協同化(ユニオン)の3つの中から選択し生き残りをかけている。日本においても個人で頑張るか、団体(組織)で頑張るか、一概に言えないが、ヨーロッパと同様の対応にならざるを得ないのではないかと。

**中島:**職場では、消費者、マスコミ、行政、生産者など各分野からの年間500件にもなる問い合わせ対応業務も担当している。その中で最近、最も高い比率を占めているのが安全・安心に関する問題である。これらの切り口に対して水耕栽培は何と答えられますか。水耕野菜は清浄・安全ですよ！と言い切るための根拠、活動、あるいは生産者全体が結束して、こういう作り方をしようなど、何らかの取組を展開されましたか。

誰かがやってくれるのではなく、生産者自らが戦略性を持って行動すべき時代になってきたのではないのでしょうか。

## 500万・2000万どちらへ行くの！

**高橋:**2.8haの規模を経営しており、大規模経営を指向している。コストダウン一つ取り上げても大規模の方が効果も大きい。確かに現状の単価安は経営を圧迫してきているが、対応はいろいろ考えられる。有機が出てきてから付加価値をという川下からの要求が強くなってきた。水耕栽培の付加価値とは何か、どう表現するか、どう立証するかなど真剣に考えるべき時にきている。

**吉川:**3年前に、水耕みつば生産者で組織する「全国水耕みつば生産者振興会」を立ち上げた。活動目的の重点に需要拡大を置いているが、昨年の農薬規制問題で、その対応に手をとられそこまで手がつけられていない状況。需要拡大への対応を進める場合、活動資金額の増大、コンセンサス形成の難しさなどのハードルがあり、思案のしどころであるが取組を考えている。

**菅原:**500万でもいいという農家もあり、2000万を目指したいという農家もある。これらが一緒に活動するということに制約が出てくる。1部リーグ、2部リーグというような層別をして別々の取組をする必要も必要になってくるのでは。

## 意識改革と行動を！

**池田:**農家の場合「情報はタダ」という概念が強い。知恵に対する代償を支払うという概念も芽生えてきて欲しい。その知恵で利益をあげられる(場合によっては損失を抑える)ようになるわけ

で、その効用を引き出すためには費用抛出も当然の考え方が出てくれば我々も協力しようの動きになってくる。欧米では当然のこの形が欲しい。

**中島:**農業分野では、できるだけお金をかけないで！という概念が根底に横たわっている。過大投資で経営が立ち行かなくなった事例もたくさんあることから、それが金科玉条のようになっていく。それだけを判断基準としてはいいかの反省が必要である。必要な投資は発展への搭乗券である。反対にしない人はノーチャンス、その意識と情熱をぜひ持って欲しいと思う。

**菅原:**儲かる商品(野菜)作りが出てこないかなと腕をこまねいていても出てこない。行動を起こさなければ、例えば、コンビニにある巻き寿司にミツバは使われていない、誰か売り込みに行った？ミツバの下葉取りをあそこまでやらないとダメなのか、安くしてもいいから収穫したままで販売できるルート確立はできないか？他の野菜とセットにして販売する方法など、知恵(私は園芸の芸の部分だと思っている)をもっと出していかねば置いていかれるだけだと思う。そのためには変えていこうという意識改革と具体的な行動が成否の分岐点になると考えている。高橋さん、吉川さんなどに、まず率先した行動を展開して欲しいな。

**村井:**水耕全体の地位向上がまだまだ必要で、有機に負けてはおられない。生産者自らが費用負担しながらでもPRしていくという時代がきている。生産者メーカー、官学と水耕関係者全員が力を合わせて取組を始めましょう。