

千葉県「産直」運動

(一)

中野芳彦

戦後の一時期、農村の運動の大きな柱は青年を中心とする文化運動だった。昭和二二、三年頃からの学習、生活記録、演劇、歌声などのサークル活動がそれであるが、はじめの「反封建」がやがて「反独占」にとかわり、農業の苦しさ、農村の貧しさからの自由や解放を求めて、安保斗争の頃にはその頂点を迎える。しかしその後の高度成長はこれら文化運動を完全に呑みこんでしまう。かつて文化運動に結集した青年も、かれこれ二〇年、農村の中堅となり、虚像としての「生活の向上」や「自由」のなかで、ある者はキバを抜かれ、ある者は保守化ムードの拡がりをただ歎くしかない有様である。そのなかでかつての文化運動派の青年、いまは四〇代の農民が、いままさに目の色をかえて取組んでいる運動がある。それがここでとりあげる「産直」である。かつての文化運動は自由や解放に目的があったとはいえ、生産点としての農業にたいしては、むしろ逃避の姿勢がみられた。したがって思想形成や生活の近代化という点で、たしかに成果はあったが、安保後の高度成長経済の圧力にたいして、農民としてのたたかいを挑んでいく拠り処を持たない弱さがあった。いまの「産直」運動はその弱さの克服を目指して、農業生産の原点

に還ろうというのである。しかもそれが単に「安い」、「安全な」農産物の提供という、その一点にねらいがあるのではなく、都市の消費者との人間的な絆のもとで、生きた農産物を生産する農業をもにつくっていく、その活動を通して現代文明や消費文化のありかたを批判し、新しい価値観を創出しようというのである。その意味で、これはまさしく新しいタイプの思想運動、文化運動として見たのである。

ところで千葉県内で右のような運動として有名なものに、空港反対運動の重要な側面をなしている「三里塚ワンパックの会」がある。これは島寛征氏（三里塚・芝山連合空港反対同盟の事務局次長）ほか二戸の農家と神奈川、東京、埼玉、千葉の消費者五百数十戸との有機農法によって栽培された野菜の「産直」であって、この運動の意図は島民の「外面的に鉄塔をどういうふうにするかという以前に、おれにはこういう道理があつて、しかも百姓として斗っているんだ」というものがないと、鉄塔の戦いなどいかにじょうずに作戦を展開しよう、とだけたくさんの人が現地に集まろうとも、それだけではやはり百姓として根本において空しい……」（「南畑と三里塚を貫くもの」渋谷定輔との対談、「思想の科学」一九七六年十月臨時増刊号所収）というコトバに明らかである。つまり空港反対を農民の立場から闘うことは、じつは有機農法による「産直」運動を進めることにほかならない。そういう点ではじめに述べた「産直」運動の典型といふべきである。

だが以下では、千葉県におけるもうひとつのすぐれた「産直」運動、安房郡三芳村（館山市近郊）の農家三八戸による「安全食糧生産グループ」と東京、神奈川、千葉、埼玉の消費者一、一五八名による「安全な食べ物を作って食べる会」とのそれを紹介したい。

さてこの運動のキッカケは四八年一〇月、小金井、田無を中心とする主婦グループ二七名が三芳村を訪ねたことだった。理由は彼女らが当時、岡田米雄氏による北海道四ツ葉牛乳の共同購入グループに属し、牛乳のほかに「安全な食物を確保するために、消費者自身の農場を持つ」という岡田氏の提案に従ったことだった。なぜ三芳村を選んだかは、岡田氏によると、空気が、水などの環境からいって三芳ぐらゐまで離れないと安全といえないこと、しかも水田地帯ではなく山間地帯であれば有機農法をやるのに割合に容易なことなどであった。そのうえ三芳村出身で当時館山市に住んでいた和田金次氏（千葉県の農業自営者養成機関で一般教育を重視することユニークな教育をやっていた県立農村中堅青年養成所長）と岡田氏が知己であり、たまたま和田氏を通して三芳村で有機農法による夏みかんの栽培をしていた和田金次氏の甥にあたる和田博之氏から届けられた夏ミカンの「さわやかで、香りがよい」（「協同組合経営研究月報（二六九号）一九七八年五月号」同研究所刊所収）ことに主婦たちがすっかり魅了されたからである。

当時和田(博)氏は一、一ヘクタールとこの地方ではかなり大規模なミカン経営を行っていたが、五年前から農薬と化学肥料はいっさい使用しない有機農法に転換していた。もともと干菓のミカンは酸味がつよいため収穫後に貯蔵し、四国や九州ものが終わった頃市場に出まわる。ところが化学肥料と農薬で作ったミカンは貯蔵中に皮がくさり中味も傷んでしまう。これに気付いて試みに無農薬無化学肥料で作ってみたが、貯蔵中のミカンの表皮はしっかり中味を保護するように固く縮まり、中味は、糖分、酸分、水分とも充実したまま

かわらない。しかも貯蔵中に虫もつかない。和田氏の有機農法への転換はこのようなミカンの例と、やはり数年前からショウガが育たなくなり、その原因が化学肥料や農薬、除草剤で「土を殺した」ためであることが分かったからであった。

こうして主婦たちは、「こういうミカンのできるところで牛乳や卵、野菜をつくってもらいたい」と願い、三芳村へ来てみたら過疎地で、ミカン畑もあり、米、野菜はもちろん養鶏も、酪農もできる。まさに、希望通りの土地だと思った。和田氏はいえ、当時夏ミカンは酸っぱいので市場価値がないという状況だったので「もし、とってもらっても果してどれだけ喜んで食べてくれるかという不安もあ」（前掲「研究月報二六九号」）ったが、思わぬ評価を得て気をよくしていたし、有機農法への転換はその必要を数年来の体験から確信していることであり、幸いにも両者の意向がびったり一致した。これを契機に和田(博)氏の懸命な説得によって農家一八戸が参加することになり、四八年一〇月「三芳村安全食糧生産グループ」を結成した。いっぽう三多摩を中心とする消費者側は四九年二月、一七名で「安全な食べものを作って食べる会」を組織し、こうして「産直」が発足したのである。

以後今日までの約五年間、生産者、消費者の両グループともに着実に発展し、「生産グループ」は当初の一八戸から三八戸へ、「食べる会」は一七名から一、一五八名へ、取扱い農産物も六品目、年間総額七、四一八、七八八円（四九年五月より十二月まで）、より七〇品目、九一、九七四、六四一円（五二年度）、「食べる会」一人平均一ヶ月の購入額六、三八七円、配送トラックも中古の一、五トン車、週一回から二トン車三台の週三回、延べ九台にまでなった。

ではこのような発展の理由はどこにあるか。それはいうまでもなく、はじめに述べた「産直」運動の理念をめざして、生産者、消費者とともにその人間的紐帯をもとにした相互信頼を支えに、地味な努力をかさねてきたことにある。「生産グループ」はその定款に、「将来目標」として「自然の理法の確立」つまり「入り口は、食べものと健康」から」であっても、やがて「生活全体を生命の秩序・生命安定を確保する生命の仕組みに切りかえてしまうこと」(この「産直」運動の思想的、技術的リーダーであった農業技術者、故露木裕喜夫氏の文章による)を希求し、当然のことながら「この会は農業を使用しないで有機物を基として、野菜・果実を向上させ、無公害養鶏によって卵を生産し、消費者に直配し、農業経営を福利増進させることを目的とする」とうたっている。

だがここでむしろ注目すべきは「食べる会」側の対応である。その設立趣意書には「参加のための条件」として「①一戸当り保証金一万円抛出 ②会員には生産された農畜産物はすべて均等にわけられる ③値段は生産者がつける ④耕地の年収をあらかじめ生産者が決め、年度末に決算して、損失があれば保証金でうめあわせる、※生産物は生産者が消費者の戸口まで届ける(ポスト最低一〇名単位)」などが規定されている。ところで、④の保証金の問題であるが、この四年間に「生産グループ」の一軒に火事があり、その際出された見舞金百万円余を除いてはまったく支出されていない。これは「生産グループ」の側でははじめはたしかにそれが魅力のひとつではあったが、やがて不作の責任を消費者に保証金という形式で負担させるべきではないとする立場をとるようになったためであるが、消費者の保証金制度のねらいは、安全な農産物の供給を受ける限り農家の生産を全面的に保証すべきだという意図であり、したがって

価格も、いっばんに「産直」のひとつの目的とされる「安い」というコトバがここにはまったく見られず、すべて「値段は生産者がつける」と定められ、有機農法による生産物はその価格で全部買いたいというわけである。

このような農家の生産、したがって生活を消費者が全面的に保証するという方式が、とくに農産物のばあい、生産者にとって安定した生産を行う上で不可欠の要件であることはいうまでもない。だがこの要件を満たしている「産直」はけっして多くない。たいていという方法は、年度はじめに消費者の必要とする品目、質、量を生産者と契約し、計画栽培によって生産者は市場価格にふりまわされることなく、安定した生産が可能となり、いっぽう消費者もよい品を流通経費の節減によって市価より安く入手するというものである。だが理論上は相互にメリットがあるはずが、事実となると困難に多く出くわす。計画生産、計画出荷が、天候に左右されて約束どおりいかないのである。たとえば船橋の農家七戸と市民生協で五〇年四月に発足した「産直」では、予め出荷の四週間前に農家が予定を配布し、二週間前に予約注文をとるが、夏野菜などのばあい、出荷の一、二日前の天候によってすら、約束した量を確保できなくなることもあるという。そこでの生協組合員の野菜「産直」についての調査では、不満のほとんどは、「見て買うことができない」「三三〇、二週間前の注文だから」三〇〇多と計画生産、計画出荷に由来するものであり、そうした不便を忍んで注文を出してくれた消費者にたいしては、その希望にこたえるに、生産者の側で不足分を周辺の農家から買い集めて補充することになる。このような生産量が消費量を上まわった時、船橋では農家側が直接市場出荷したばあい、いず

れについても市場価格との差額を予め生協で積みたた基金（契約作目の消費者価格の二割）によって一部補填するというになっている。が、この制度の運用の実際となると、生産者の不安や不満を解消するまでには至っていない。まして一般に価格の点になると、消費者は市場価格への完全なスライドを要求し、生産者は逆に価格を一定水準にほぼ固定してこそ、計画栽培が可能になるのだという。このような両者の利害の矛盾にくわえて、生協が介入するばあい、配送の便宜その他生協側の利害が加わっていつそう事態は複雑になる。こうした相互理解の不足とくに消費者側の農業生産についての無知がさまざまな摩擦、衝突を生み、多くの「産直」が試行錯誤をくりかえし、壁にぶつかっているという状況である。

だとすると、三芳村の「生産グループ」発展の理由は、いうまでもなく「食べる会」の四条件である。消費者にとつて、きびしいとも考えられるこれらの条件をうたわせたのは、恐らく四ツ葉牛乳の共同購入グループにおける体験であったろう。そしてこの条件の背後にあったのは、「生産グループ」の「将来目標」への消費者の立場からの共感であり、三芳の農民の人間性や農業技術にたいする絶対的な信頼である。

もちろん「生産グループ」の側も、この信頼にこたえるためには運動の発展にむけて精一杯の努力を続けずにはおれず、前述の保証金の問題に見られるように、消費者の理解に甘えることなど、農業者としてプライドも手伝つてとうてい考えられない。いっぽう消費者にしても、生産者のひたむきな態度にみずからの甘さを反省させられ、いままですら以上に運動の理念を深く認識する契機を与えられることになる。この「産直」が発展してきたのは、このような堅い相互の信頼関係に支えられていたからであり、その卓越した点もそこ

に求められるがさらにいえばその信頼関係をもとに、まず農民が有機農業への取組みから触発されて事実の報告や問題の提起を行い、消費者がこれに教えられてさらに成長し、それがまた生産者の取組みを発展させるといふプロセスをくりかえしつつ、相互の価値観や思想の交差の問題に大胆に挑戦してきたことであらう。

そのことを物語る一例を挙げよう。五一年は温州みかんが八割減収ということで「食べる会」で補償を問題にした。それについて「生産グループ」は「安易に補償されると生産者は陥落する。……来年にむけみかんとともに頑張り自然の理法を究明していく段階でまだ補償の段階ではありません」と回答した。その時の感想をある消費者はつぎのように述べている。私たち都会の人間の感覚で、減収すればそれに対してお金で補償するということを安易に考えてきたわけなんですけれども、三芳の生産グループが自然の理法にいかに関心を取り組んでおられるかということに比べて、私たち都市の人間がいかに関心はかな考えていたかということを思い知らされました。私たちも結局自然に順応していく以外に行きようがないのであれば、おこがましく補償ができるなんていうことを考えましたことを、大変はずかしく思いました。結局みかんのことにつきましては私たち「食べる会」の人間が、本当に自然の理法というものの人口に入らざるを得ないという、そういう所に立たされたという結果になりました」（前掲「土と健康」一九七七年九月号）と。

つまり食生活を自然への順応という理念から捉えねばならないというのである。とすれば、「産直」で配られた虫喰いの野菜や曲がったキウリに驚き、季節に大量に届けられる野菜にうんざりするといったことがあれば、それはこちらの感覚が問題なのである。またテレビや雑誌の「今日の献立」に代表される都市型の食生活——季

節感を忘れさせるハウスものを材料にする——こそが考え直されねばならない。むしろ季節に応じてシムンのものをおいしく調理してきた農村型の生活をこそ学ばねばならないということになる。

ただ「安い」「安全な」農産物だけを求める「産直」ならば、脱会を恐れて消費者の要求そのものを問はずという活動をためらうため、前述の、要求を満たされないことから来る壁を破ることはできない。だがこの運動では、いっぽうでたとえば農村型の調理法の普及活動をするなど、「よろず相談委員会」という名の委員会をつくって会員の不満や要求に応えながら、原則的には消費者の都市型の食生活をもとにした要求に従うのではなく、配送された青果物に消費者の側が食生活を順応させていくという立場を堅持している。それでも一部に多少の出入はあっても会員数が順調に増加していることは、先きの一会員ほどに自覚したものでないにせよ、食生活を自然への順応という理念から捉えるという運動の目的がいくらかは定着しつつあるとも考えられる。

このような段階まで、消費者の意識を変えることを求めるのでさえ逡巡される「産直」が多いのに、ここではいっその飛躍が期待される。「生産グループ」の「将来目標」について引用した「入り口は、食べものと健康」から入ったとしても、生活全体、思想全体を生命全体・人間尊重・自然順応にきりかえる」という目標への挑戦が日常的に試みられているのである。

その例として三芳と山岸会との卵の比較が話題になった時のことを紹介しよう。ともに薬を使わず、有精卵でありながら、三芳は一キロ六五〇円、山岸会は四七〇円、市販のものに比べて高いのは納得できても、山岸会との相違には末端で不満があると一会員はいう。これにたいして、山岸会は平飼、三芳は放し飼、まったく飼育

の方法が違うのだから、比較にはならないと別の会員は答える。平飼いとは鶏小屋の周囲をある広さで囲み、そのなかで放し飼いにすることで、放し飼いは、鶏がどこへでも自由に行ける、囲みがまったくないことである。産卵は自然にまかせ、ケージ飼いのように夜も点灯して生殖ホルモンに刺激を与え産卵させるといった不自然な方法をとらないから、日照時間のすくなくなる秋から冬にかけてはほとんど産卵しない、そのかわり鶏は体力の許す範囲で産むから卵そのものは大きく、黄味がもりあがり、コクがあって、そのくせさっぱりしていい卵をとるだけではないというのである。

和田(博)氏はこの山岸会との卵の比較論をうけていう。「卵はたしかに抜群で、よくいいですが、天皇陛下も食べていない卵なんです。私は、食べるということだけでは意味がないと思うのです。その先に放し飼いの鶏から教えられることがいっぱいあるのです。素晴らしいものを教わります。それを僕たちが見て、気づいて、食べる人たちにお話できて、それをまた自分の健康にいかしていただきたいと、そこまで考えていただけないと、ただ放し飼いの鶏の方が、平飼いで小屋の中の卵よりいいんだということだけでは、ちょっと残念だなという気がします。だんだんそういう勉強を、私たちもしなければいけませんし、また食べる人たちもしていただきたいと思えます」(前掲「土と健康」一九七七年九月号)と。

要約すれば、人間の周囲にあるものを、すべていかに利用するかしか考えなかった身勝手な改め、自然のなかで鶏が精一杯生きる条件を整えてやることに努力し、鶏との共存のなかでその生きざまからわれわれも学ぼうというのである。それは和田(博)氏にかぎらず、「生産グループ」のすべてのひとびとが、鶏の飼育から学んだ率直

な感想であろう。「生産グループ」がその感想を「食べる会」との間で話しあった「座談会、鶏と卵さつくばらん」のあとで、消費者のひとり「生産グループ」の鶏飼育のなかに「限らない愛とやさしさを見た」としてこう述べている。「『ヒト』が自然の中で、あらゆる生き物と暮していくのには、やさしさとか愛とかいいうものがいちばん大切だと思うのだが、都会には自己愛だけしか残っていない。都会人が喪失してしまったものがここにはあるんだという涙がこみあげてくるような喜びがあった。それは末世的な世相が切り開いていけるとしたら、これしかないという確信みたいなものであった。……都会で排除された生きもの、にわとり一羽でもいい、犬、猫一匹でもいい、彼らと暮すことからもはじめようと思った。ヒトのことも暮すことすら、自分の都合での子ども支配、自分本位の愛（自己愛）になってしまふ現実をかみしめて。それは自然の中の共存とか、自然に軌道を合わせるとか、またこさかしい理屈をのたまうわれとわが身に対する自省をこめた現実の一步として」（「食べる会」会報「土に生きる第四号」一九七八年一月刊）と。

最後にこの「産直」運動の特徴をひとつ付け加えておきたい。それは「生産グループ」は単に農産物の供給者、「食べる会」はその受け手という一方向の関係だけでなく、いわばその逆に生活物質が流れるということがあるということである。「食べる会」はお茶、天塩、粉石鹸、わかめ、酒などそれぞれ「産直」しているが、三芳の農民もまたそれらの消費者として供給を受けている。考えてみればこれもけっして不思議なことではない。「産直」が都市の消費者の生活のありかたを見直すことからはじまったにしても、有機農法への取組みと消費者との交流を通じて、農民の生活のあり方への反省に行きつくのは当然のことである。しかし多くの「産直」では農民

が一方的な農産物の供給者としてしか位置づけられていないことは、それが単に「安い」「安全な」農産物を購買する運動としてしか考えられていないことを示すものであろう。「こういつたことに従いはじめて本当に生きるのにならなくなった」ということを感じています。お金のゆとりとはぜんぜんちがいます。なんとというか、気楽さといったものを、みなさん身に付けてきたんじゃないかという感じがしてならないのです」（前掲「土と健康」一九七七年九月号）と和田（博）氏はいうが、農民もまた消費者として自己の生活のあり方を反省し、それが相互に影響されながら進められたからこそ、その精神的理念的な支柱となる価値観の変革の問題に大胆に取り組むことができたと考えられるのである。

ではこの「産直」運動の具体的な活動面での特徴はどうか。そのいくつかを以下に述べてみたい。

(三)

前述したようにここでは「食べる会」の生産者にたいする絶対的な信頼の表明と、生産者側の、その信頼に応えるための精一杯の努力とで発展してきたが、出発点における信頼の度合いは時とともに一層深まった。

それは生産者と消費者との直接的な接触・交流をなによりも大切にし、それによっておたがいを生産や生活の現場において理解しあうこととくに意を用いてきたからである。そういう意味からまず挙げなければならぬのは配送であって、それは生産物を消費者のもとに届けること以上に精神的な意義——信頼関係をつくり、生産者としての生きがいをはかめる——を持つものとして重要視される。

さて配送は生産者自身が交替で行っている。二トントラック三台で毎週月、水、土の三回、延べ九台となる。消費者は最低一〇人をもって「ポスト」をつくり、一〇人分を一単位として農産物の種類ごとに箱詰めないし袋詰めにして配送する。ポスト総数一〇四、したがって一台一回の担当ポストは約一二、午後二時に出発して帰村は翌朝四時か五時になる。走行距離三五〇〜四〇〇キロメートル。運転手、助手各一人ずつで平均すると月二回の当番ということになる。手当として一時間五〇〇円が「生産グループ」から支給されるが、農業労働のほかはこの配送の労働が加わるので、肉体的、精神的な負担は並々ではない。そこで最近ポストの最低数を原則として一〇人以上とし、それ以下は統廃合を行って所要時間の短縮を計るなど合理化に手をつけたが、配送そのものを運送会社にまかせるといったことはまったく考慮の外だという。和田(博)氏は生産者みずからが配送することの意義についてつぎのようにいう。「食べている人たちと直接はなしができるということ、あるいは会えるということ、それから届け先での荷物の状態ですね。ここ(三芳)でトラックに積み込む前と、あるいはおろす時というのは痛みやすいのです。そういうものがどんな状態でむこうに届くのかということを確認することができるといふこと。それから、自分たちが生産したものの反応を直接食べる人からきけるといふこと(野菜をつめる箱、袋に生産者の番号をいれてあるので、消費者はだれの作ったものかが分かる仕組みになっていて一筆者)と、また東京のスモッグの中を走っておりますと、自分がまあなんといふ環境に恵まれているんだろというのを再認識するということもあります。それともっとも大切なことは、人と人との信頼関係をつくる一つの場であるわけです。たとえば夜中に行きますと、まあどうも苦勞さまでござい

ます」と。お茶をいれましたから飲んで下さい」と、ちょっとしたことでもそういう人間的な信頼を築く一つのたすけになっているといふことで、大変なことですけれどもなにかそこに一つのやりがいみたいなものを感じているのではないかと思っております」と(前掲「土と健康」一九七七年九月号)。一般の「産直」、とくに生協が介在しているばあいはなおさらであるが、両者の人間的接触、交流といった当然すぎるのが意外におろそかになっており、それがおたがいの立場の無理解となり、運動に致命的打撃を与えていることが多い。とすれば右の発言の意味する処はたいへん重たいといえる。第二は援農である。昨年四月に「援農係」が発足し、それまでの自主的に希望者で行っていた春の摘み草とか夏休みの合宿といった行事的なものではなく、月一回、かならず定期的の実施することにし、それも農民のなかに入って田植えや草とりをじっさいにやることにした。動機は「ほんとうに生産者と一体のつながりを持つとうとしてもなかなか困難なこともあり、……結局都会の人間が頭で物を考えてやっていこうとするところからは、この三芳村の運動を進めていくことはできないのではないか」(前掲「土と健康」一九七七年九月号)また、「生産者から学ぶ以外にはこちらから三芳を支えることなどは、なにもないのではないか」(同上)と考えたからだといふ。こうして援農で三芳へ行き、消費者が「身体で受けとめ(同上)」て来たものを、月一回、援農だよりにまとめ、全員で体験を共有するよう努力している。また会員がいつでも三芳へ行くよう、五〇年プレハブ五〇畳敷の中古住宅を「食べる会」会員一人二、〇〇〇円を拠出して買とり、「みんなの家」と名づけて頻繁に利用している。そのほか、「食べる会」は月一回、「運営委員会」を開き二九名の運営委員(事務局はそのなから互選)が集ま

るが、運営委員会には「生産グループ」からも参加するほか、隔月で三芳で開催し、生産者とのコミュニケーションをできるかぎり密にするような配慮も行われている。

これほどまでに「食べる会」が三芳へ足を運ぶことに力を注ぐのは、三芳を「身体で受けとめ」ることからすべてが始まると考えられているからである。三芳の人びととの人間的接触や交流によって、食生活を捉え直し、生活のあり方や従来の価値観に疑いを持つことができるようになるのも、人間が野菜を作るのではなく、野菜が健康に育っていく条件を整えるために、三芳の人びとがどんなに苦勞しているか、その現場を見、感じとる消費者の活動があつてのことであろう。「食べる会」が脱落者を出さないことも、運動として質的に発展していくのも、今後どれだけ多くのひとに三芳を体験させるかにかかっている。したがって援農の活動はどんなに力を注いでも過ぎ過ぎるということはないといえる。

(四)

ところではじめに書いたように、「生産グループ」は和田(博)氏の説得によって当初一八戸が参加し、五〇年に二〇戸が加わり現在三八戸に増加、出荷の品目、額もはじめ六品目、月間一五、六万円が七〇品目、七〇〇万〜一、〇〇〇万円になった。また耕地を全部有機農法でやっている農家が五二年六月には九戸、現在は一六戸になつている。これらの数字から参加農家の経営が「産直」によつて順調にのびてきたことがわかるが、もちろんその過程では多くの困難があつた。いまそれらをすこしくわしくたどつてみたい。

はじめ和田(博)氏から部落の農家にこの話が持ちかけられた時、参加をためらう理由の第一は、農薬や化学肥料を使わなければ生産は

できない、とくに農薬はやめられないという観念であり、第二はすでに機械その他の設備投資をしており、いまさらそれをやめて参加することはできないこと、第三はわりあい安定した兼業に出ており、労働力がないこと、などであつた。にもかかわらず、けつきよく参加したひとは、平均年齢が和田(博)氏と同年の三八、九才ということでも分かるように、若い時からの同氏の仲間であつて日頃から影響をつよく受けている。あるいは和田金次氏の農村中堅青年養成所の教え子といった関係のほか、山村農業についての危機感と焦り、「産直」という新しいこと、とくに価格は生産者がつけるということの魅力、さらに村へ来た主婦たちへの信頼感などが理由であつた。たしかに平均耕作面積水田五〇アール、畑三四アール、山林八五アールという山間の山名部落ではこの時期有機農法による複合経営への転換はすでに資本投下を大量に行っている平場農村に比べると、障害がすくなかつたことは事実であろう。

さて発足直後、もつとも不安をもつたのは養鶏であつたという。なぜなら従来の鶏は配合飼料なので、改めてヒヨコから新しく育てねばならない。それも魚粉すらP.C.Bの問題が騒がれていたので使えない。このままだとヒヨコが死ぬのではと不安のあまり、一ヶ月間でも配合飼料を使いたいと消費者に問い合わせたが、「そういう餌を使われたのでは安心してたべられない。若しヒヨコが死んだら消費者の方で全部補償しますからそのまま続けてください」ということだつた。それでも生産者の不安は解消できず、万一のばあいの被害をすくなくし、平等に負担するため、「生産グループ」の「定款」に最低五〇羽の飼育を義務づけたほどであつた。

だが案に相違してヒヨコが全然死なない。普通ヒヨコは一〜二割死ぬものだが、たしかに餌に蛋白が入っていないので生長は遅いけ

れど、大変健康で元気である。それに一羽かかると翌日は全部に感染して死ぬという恐ろしいコクジュウムという病気があり、一羽がそれにかかったのに、驚いたことに他にまったく伝染せず、かかった一羽も玄米を与えたら直ってしまった。そこで自然の力はたいしたものだと、これを契機に有機農法への確信がみんなのものになったのだという。

こうして野菜の方もはじめは従来もあまり農薬を使わないものを多くし、病気や虫の問題の多い夏野菜は試験的にすくない面積でやりはじめた。もちろんダイコンもミカンも小さく、収量も二割ほど落ち、種類もわずかで端境期にはなくなってしまうなど、消費者の忍耐と理解に頼るしかなかったが、三年目ぐらいから天敵がふえ、また鶏糞の使用で土質が回復しはじめ、需要にあわせて栽培量を調整するとともに、品目を多くし、また播種の時期を選ぶことで病虫害を避けることができることも分かった。普及員や周囲から「一年や二年は肥料も残っているし、虫も殺してあるからいけるだろうが、三年目あたりから土壌が酸性になり、要素欠乏がかならず出るからバツタリとなるに違いない」と予言されたが、それが幸いにも逆になったのである。いまは七〇品目、施設、ビニール等いっさい使わず、種類、量とも平均して出荷でき、味や質も目に見えてよくなり、収量の面でも安定してきているという。

ただ現在もトマトと温州ミカンだけはできない。トマトは梅雨が明けて温度が上った頃に病気にかかるし、温州ミカンは手不足で世話がじゅうぶんにできないということもあるが、うまく実がのらない。今年は花が咲いたが、まだどうなるか分からない。トマトは懸命に試作をかさねて研究中だということである。

このように有機農法による複合経営は、転換直後の二、三年がも

っとも困難な時期で、それを突破すると飛躍的に経営として安定すると考えられる。したがってその間、消費者が新しい農業を育てていくための苦しみをともにするつもりで、農民を信頼し協力を借しまないことがどうしても必要となる。消費者の意識づくりが大切な所以である。

では現実に農産物の価格はどうなっているのか。ここでは価格は二段階に分れる。原価と末端価格である。原価とは生産費といわゆる利潤を含めたもの、これが生産者の言い値である。末端価格とは配送経費や車の購入、維持費、さらに「生産グループ」の運営費を含めたもので、ほぼ原価に二と二、五割上積みした額である。なお「食べる会」の運営費は一ヶ月五〇〇円の会費でまかなわれている。

さて個々の価格を検討するまえに「生産グループ」「食べる会」それぞれの価格についての考えをみておこう。和田博氏によると、「原価計算をしまして、一反歩から人参が何本穫れて、また資材費はどれだけ、一日の労賃はこれだけみて、結局1kgいくらになるという計算は全部についてしております。そういう計算というものはなかなかできるものではありませんし、とくにこういった有機農法、自然農法とかいった場合には計算はできるものではありません。……：……人参の年間をとおして、これは春と秋の人参のとれ方は秋の方が抜群にいいわけです。春は濡れ場に当たると腐るとか、割れるとか、非常にむずかしいところもありますが、春秋をとおしまして、人参はこのくらいの目方でこのくらいだければ、まあやれるんじゃないかということ、だいたいやっておりまして、……：……いろいろな物を作りますから、その中で、たとえばキュウリが割に合わないということがありまして、全体を作る中でまあ一人でも食べる方に喜んでいただければよいのではないかとということで、無理

なものでも全体を考えて、作付けしていった場合はそれほど問題ではないと思います。一年をなんとか食べて生活していければいいんじゃないかということを考えてつけていってあります」と(前掲「土と健康」一九七七年九月号)。また「食べる会」結成以来の中心のメンバーである戸谷委代氏は「よく原価はどのようにして決めるのかと質問されますが、ここで生産者と消費者との考え方のずれについてはっきりさせておきますと、少しでも安全なものをより安くという消費者の気持はわかりますが、生産者はまず「一体消費者はどういうものが欲しいのか」と申します。それによって、いくらでも作りようがあるというのです。その生産方法、収量などによって生産コストは違ってきますので、一概に高い安いは決められません。消費者がどの様な育て方、作り方を欲するかによって価格は自ら決められ、市場の相場とか他の産直の価格とは無関係のものです(前掲「研究月報二六九号」)という。両者の意見を要約すると、一、消費者の希望によって有機農法によって作られた農産物を個々にとりだして市場価格と比べてたかい、安いというのは当たらない、二、個々の品目の価格は年間をとおして、この価格なら作ってみようと思う水準で決めている、三、しかし高い安いは、個々の品目についてより全体をならして考えている、四、けっきょく価格決定の最終的拠り処は一年をなんとか食べて生活していけるかどうかにかかっている。以上になる。

では現実の価格はどうか。下の表は主要野菜八品目について、原価(生産者手取価格)と末端価格(消費者価格)を検討する手だてとして、東京中央卸売市場の年間平均卸売価格(五一年六月より一年間)をもとに、同市場の八品目平均生産者価格比率、消費者価格比率(五一年一月現在)を乗じて算出した年間平均生産者価格、

主 要 野 菜 価 格 比 較

(単位：円/kg)

品 目	三 芳		中央市場			生産者(手取)価格			消費者価格		
	(53年/49年)	(51年/49年)	三	芳	船 橋	中央市場	三 芳	船 橋	東京市場		
ダイコン	110	117	100 ※(312)	65 ※(203)	32 ※(100)	140 ※(175)	70 ※(87)	80 ※(100)			
ニンジン	105	—	250 (543)	80 (173)	46 (100)	350 (296)	84 (71)	118 (100)			
ハクサイ	115	110	100 (434)	—	23 (100)	140 (241)	—	58 (100)			
ネギ	102	106	220 (215)	120 (117)	102 (100)	280 (108)	125 (48)	259 (100)			
パレイショ	118	94	120 (279)	85 (197)	43 (100)	150 (137)	91 (83)	109 (100)			
サトイモ	110	—	250 (245)	184 (180)	102 (100)	350 (134)	195 (75)	260 (100)			
レタス	110	116	200 (183)	—	109 (100)	250 (89)	—	278 (100)			
キャベツ	110	120	120 (387)	70 (225)	31 (100)	150 (187)	75 (93)	80 (100)			
8品目合計	110	110	(278)	(169)	(100)	(145)	(70)	(100)			

資料：農林省「青果物卸売市場調査」「青果物流通段階別価格形成追跡調査報告」

東京都「東京都中央卸売市場月報」等による

※ 東京中央卸売市場の価格を100とした場合の比較

消費者価格と対照したものである。なお船橋農産物供給センターの価格も比較のためにいれ、また発足以来の価格の推移が分かるよう、現在と発足時のそれとの比率も算出してみた。

この表のくわしい説明はしないが、まずこの数字に関するかぎり、平均すると生産者価格は東京中央卸売市場のその二、七八倍、消費者価格は一、四五倍である。これをなんと考えるかは各人の価値観によるが、ともかくいままで述べてきたように、この「産直」運動がこの価格のもとで、順調に発展してきたことだけはたしかなのである。つまり当時者である生産者、消費者いずれにもおおよそのところで支持されていると考えてよいだろう。

第二に、ものみな上るこの頃、ここでの値上りは五年間にしてはごく小さい。しかもこの表にはないが、キウリは一本二八円から二二円、オクラひとつ七円から五円と、わずかながら値下げしたのものもある。価格は一年を通じて全品目をならして見るだけでなく、発足以来の五年間をとおして見なければならぬということである。

ところで和田(博)氏は、原価計算をして価格を算出することに賛成ではないが、かといって現実に価格をつけねばならない以上、けっきょく「このくらいいただければ、まあやれるんじゃないか」というように、会員の値ごろ感によって決定している。それは「市場の相場とは無関係」と否定しても、やはり市場価格がなんらかの意味で基準になっていることを物語っている。このことは「生産グループ」のひとつとが主観的意図にかかわらずみずからの労働を軽視する結果にならないだろうか。原価計算をできる範囲で行って理論上の価格を算出する、その数値をそのまま採用するかどうかは別の問題として、三芳の苦勞を数値のうえから一般の市場価格との比較を通じて認識することは、「身体で受けとめ」ることとならんで都会

人にとつては三芳を知るうえで大切ではないかと思われる。

最後に農業収入の面で、「生産グループ」の農家はじゅうぶんに報われているだろうか、という問題がある。参加農家の平均水田耕作反別五五、四アール、内無農薬、無化学肥料の水田三五、五アール(六四%)、畑二九アール内同上反別二八、七アール(九九%)果樹園四九、一アール内同上反別三六、七アール(七五%)養鶏平均一八五羽、以上で「生産グループ」からの一戸当り平均粗収入二〇〇一、二五〇万円、これが和田(博)氏の「一年をなんとか食べて生活していける」収入であるかどうかもある一定の基準に照らして検討する必要があると思われる。

「産直」運動にたいしては従来から批判がある。「土づくり」と称して堆肥増産運動が上から呼びかけられた「農村経済更生運動」の時と同じく、「産直」の有機農法や「自然の理法の確立」、人間の信頼関係や精神の強調は復古主義、ネオファシズムにつながる。また農民が農薬や化学肥料を使わざるをえない日本農業のおかれた政治的、経済的条件の検討をぬきに、「安全な」農産物を求めて結果として農民の生活を低い水準におし下げる役割を果しているのは、資本と同じく農民差別であると。前者はともかく、後者の批判については、いま見てきた価格の問題に関する限り、一部当たっていないわけではない。

しかし現実には農村と都市に分かれて住む千数百人が協力し、目の色をかえて懸命に取組んでいる、そしてそのことよって喜びを得ている数すくない運動のひとつであることを考えて、いましばらくの間その経過を見守っていたいと思う。ともかく五割もたかい野菜に人が集まるということは、われわれの既成の運動観をかえるに価する事実かも知れないし、われわれの身じかに運動の芽がいく

らでもあることを教えてくれているのかも知れない。

(五)

最後に問題点を簡単に指摘したい。この「産直」運動は、現代文明や消費文化のありかたを批判し、新しい価値観を創出するという思想運動、文化運動の面と、有機農法によって農産物を生産し、これを授受することによって日常的経済的要求を満たして行くという生産、消費者運動の面と、二つの側面を持っている。末端のポストから全体の組織のレベルまで、両者の歯車がかみ合って回転してこそ運動は発展する。今日までの経過をみると、どちらかといえば順調に来たものの、やや前者が先行し、後者の回転がおくれているように見える。いままでは草創期であり、ひずみにも耐えられたが、今後のいっそうの発展にはその点の点検と充実がなお必要である。たとえば最近生産者の配送の苦勞を軽減するため、ポストの最低数を原則として一〇人以上とし、それ以下のポストは統廃合した。これはその努力のあらわれであるが、まだまだ問題は多い。最近の運営委員会に出たものを思いつくまに挙げてみても、「玄米をもっとほしい(一五一年度からはじめたが消費者の家庭へ平均一五kgしかわたらなかつた)」「ともかく量をもっとふやしてほしい」「同じさつまいもでも、うまいのとまずいのと差がありすぎる。土質によるということなら、グループ内の適地適作による分業ができないか」「農家の間で技術に差があるのではないか」など。それに従来からキウリ、ナス、秋のダイコンが時期的に集中して食べきれないという問題。

ところで時期的に集中することについては、塩漬け、日干など一二次加工をして冬に出荷することで調整する方法が現在検討されてい

るがそのほかは「生産グループ」内部の組織化をいっそう進めることと、参加農家の加入に努力するしかない。また消費者の側では、ポスト間に意識の落差がないかを検討し、その結果によって「援農」その他手段をつくして組織化に努める必要がある。

従来のこの運動のメンバーを参加の動機などから分類すると、

(A) 露木裕喜夫氏の「自然の理法の確立」というコトバに要約される哲学に感銘を受け、この運動の理念に深く共鳴して参加したいと、
(B) 生産者では有機農法による生産物が売れ、農業者として生活が保証されること、消費者では公害のない環境、「安全な」食品を求め、価格も安いことを願い、食生活のパターンも大きくかえたくない、以上のような願いをもつゆえに参加したひと。多数を占める。

草創期から現在までは、(A)が支配的立場を占め、ともかく運動をリードしてきた。そのプロセスは(B)にとってははかりきびしかったにちがいない。(B)は(A)にたいして遠慮があつて価格のことを口に出しにくい、この思いが蓄積されると反感に転化しかねない。「食べる会」のばあい、(B)に始終移動があつたが、全体としては一、二〇〇前後を維持してきた。

今後の発展を考えると、生産者、消費者ともに新しいタイプの活動家の出番が来ているように思われる。それは先述のように、現在もっとも必要な仕事は、両者ともに組織の点検といっそうの組織化の努力であり、具体的には(B)のもつ現実的要求と(A)の目的とする運動の理念とを媒介する役割を果たすことである。と同時にこの運動を既述のような批判に耐えうる新しい「労働同盟」として、さまざまな民主的運動の中心にすえるという展望を持ち、そのことのため力をつくすこと、そんな役割がいま求められているように思う。