自分なりの農業を

天水支部　　坂門　駿介

今回、盟友の主張の話をいただいたとき何を話そうかと大変悩みました。正直なところ今の自分にはこれといった明確なヴィジョンがあるわけではないからです。というわけで今日は自分の農業に対する考え方を話していきたいと思います。

まず、就農に至るまでの経緯になりますが、自分は自衛隊の高校に進学しました。そのまま自衛官を続けることもできたのですが、卒業前に行われる部隊配属の職種において全く希望していない職種に配属になりまして。まぁ、自衛隊ではよくあることなんですが。その日から漠然と「このままでいいのか？」と考えるようになり、当時の区隊長との面談でその旨を伝えると「確かに坂門のやりたいことはこの先にはないかもしれない」と言われ退職することを決め、実家を継ぐことにしました。が、父に「まだ早い。外でもう少し勉強しなさい」と言われたため大阪の東果大阪に就職し流通を学ぶことにしました。東果では多種多様な品目と産地に出会い、農業に対する知見を深めることが出来たと思います。８年間勤めたのちに退職、28 歳の年に天水に帰り就農しました。

東果での８年が自分の農業観の根底にあるといってもいいです。青果の価格はその商品の出来だけではなく、需要の有無で変動します。市場で働いていて生産地と消費地ではその需要と供給に差があるんだなと感じました。とある産地のスイカがテレビで「これからが旬です」と紹介されました。そこのスイカは２，３日前に出荷は終わっていました。クリスマス前のイチゴは引き合いが強く５分着色でもいいからと出荷要請をします。9 月なら青葉色でもミカンは売れるし３月になると多少のしわがれや傷があろうと入荷全量を囲う仲卸もいます。これでこの値段がつくのか？や、こんなにいいモノなのにこのくらいしかしないのか？などといったことがよくあったなと記憶しています。市場に行っていなければきっとこのことを理解できずに仕事をしていたんじゃないかと思います。

公務員で４年間、会社員で８年間過ごした結果、自分は出来るかぎり省エネで農業をやりたいと思っています。簡単にまとめると８０くらいの労力で８５くらいのモノを作り９０くらいで売れるのを理想にしています。そのために需要をしっかり把握す

る必要があるのですが園地にいてはなかなか難しいので農協からの出荷要請を指針にしたい。基本的に農協から出荷要請はそのまま市場からの出荷要請だと自分は考えてます。すごく極端な話ですが、ミカンの形してればいいってレベルで必要なときもあります。確かにいいモノをつくってそれが高値で売れるのが一番いいんですけど、そうはいかない状況があるというのを散々見てきているので。

今はまだ経営の主体は父親ですが、お互いの意見を出し合い、すり合わせながら生産・出荷を行っています。いずれ移譲し自分が主体となって経営をしていかなければなりません。まだまだ学ぶこともたくさんあると思います。毎年毎年違った気象条件、年々耐性をつける病害虫、例年通りにいかないことが増えてきたなと感じます。意見の違いや悩み事はこれから多く出てくるかもしれません。そんなときは盟友や地元の先輩、農協の指導課や選果場の職員の皆さんに相談して改善できるように、更には市場関係者との繋がりから消費地の動向を敏感に感じられるように。そして、両親から安心して仕事をまかせてよかったと言ってもらえるようになりたいです。最終的には農業を楽しめるようになれたらいいなと思っています。