

## 特別講演

### 「耕種農業は給料、畜産はボーナス、 林業は退職金」

講師 青森県指導林家  
沼 沢 源 幸

昨日からの素晴らしい研究発表、また、今日の森林総合研究所の立派な先生の特別発表のあと、最後に、倉石村出身の本当に無学で、ただ65歳になっただけのものしか持ち合わせていない私が講演することになりました。ご専門の方々に前に、生徒が講演するような形になってしまいまして、大変失礼なことも申し上げるかも知れませんが、ご協力賜りますよう宜しくお願い申し上げます。

私は、青森県三戸郡倉石村に住んでいます。倉石村といっても、県外の方には馴染みが薄いと思いますが、八戸市の近くいえば、あるいは、分かりやすいのかも知れません。隣接市町村は、十和田市、五戸町、新郷村で、青森県下でも有数の小さな村です。人口も3683人と、本当に典型的な過疎農村です。その中に20幾つかの集落があり、そのまた代表的過疎といわれる集落で、私は生まれ育ち生活をしています。

山間にある、土地の90%は未開発の集落ですが、私はそれを逆手にとって、「未開発だからこそ開発の可能性が残っている、なんとかそれを開発して、自分達がよその地域・他産業なみの生き方ができないものか」と真剣に考えてきました。冷害常習地帯で、耕種農業だけで生活を安定させることは容易でない地域です。私は小さな水呑百姓の倅です。たんぼはほんの少し、畑もほんの少し、山林も殆どない零細農家でしたが、長男であるが故にその家を守らなければならない、どうしたら水呑百姓でも生きていけるのか、あるいは冷害を克服できるのか、を真剣に考えました。

そこで、17歳の時に、農業所得の不足分を補填する形で畜産に飛び込んで、また、山を僅かずつを分けてもらって林業に取り組み、以来、ずーっと今日まで続けてきました。現在、私の経営規模は、ニンニク50畝、リンゴ75畝、牧草地1.25畝、黒毛和牛飼育数200頭、山林18畝等となっています。つまり、私は、耕種農業・畜産・林業、この三つを有効に組み合わせた「複合農業で生きよう」と決心してやってきたわけです。

私が今、65歳になる今日まで農業をやってきて痛切に感じていることは、た

だ農家だからダメだというのではなく、他地域・他産業がどういう所得で生活しているかを適確に把握して、農家であっても得るべく目標をキッチリ定め、得るべく方法を真剣に検討していかなければならない、ということです。そういう意味で、私は、「耕種農業は給料」である、と考えているのです。

倉石村役場職員（45歳）の年収は615万2362円だそうです。たとえ農家であっても、私は経営者ですから、これをどうして得るべきかを考えなければなりません。先程ご紹介したとおり、リンゴ75疋、ニンニク50疋の耕種農業で果たしてこれが可能なのか、当然、疑問もでてきますが、それを可能とするためには、高級な農作物を作っていかなければならない、高級農作物と普通農作物では非常に価格較差が大きいというところに着目していかなければならない、と思います。例えば、私が去年売ったリンゴは、良いもので1箱6000円してますが、安いものになると1000円にもなりません。勿論、ニンニクも同じです。ニンニクは1疋に18000粒をいれますが、良いものを穫ると、規格2L・10ヶ入り・10ケース（1kg）が1万2300円ですから、ニンニク1ヶが123円にもなるのです。経営者として、当然、収穫量・販売量・損益分岐点を良く計算して、赤字にならないような経営をやらなければなりません。

どうしたら高級な農作物を収穫出来るのか。私流に言えば、その根本には「土づくり」というものがあると思います。私は、畜産で黒毛和牛を、常時、200頭くらい置いているので、堆肥は無限にあります。それを充分に入れてやることによって、耕種農業のリンゴ・ニンニクから役場職員（45歳）の年収、615万2362円に、かなり接近していくことが出来ます。

倉石村の耕種農業では、これまで、リンゴにしるニンニクしろ、どちらかといえば、単に薬剤散布とか、地上部分の手入れとかに真剣になって、一番土台となる健康な土壌づくりというものが疎んじられてきたように思います。もしかしたら、ここに耕種農業が衰退の方向に向かった大きな原因があるのかも知れません。そしてこのことが、後継者問題・嫁不足問題にまで波及してきているように思われます。耕種農業で他地域・他産業なみの夢・目標を立て頑張っていくならば、根本は、土壌づくりからスタートしなければなりません。リンゴ・ニンニクを何tか収穫したら、そのお礼に同じt数の、あるいは、それ以上の堆肥を入れてやる、このことによって、土壌は高級な立派な作物を私達に還元してくれるもの、と考えています。

昨年はリンゴが安かった。ニンニクはまだ全部売ってないので、はっきりした

結論はでてませんが、私は、耕種農業所得が不足すれば、後で触れます林業からも補填出来るような複合形態をとっています。植栽して3~4年で販売可能なイチイの苗木、成育期間の比較的短いエンジュ、60年前後からのスギ・マツ、そして何百年も先まで置いておくようなケヤキ等がそれです。今年あたりは、イチイ苗木の販売で耕種農業収入の不足分を補填しなければならないかも知れません。いずれにしても、耕種農業だけでは、私たち家族・親子4人で取り組んでも、年粗収入は1500万円くらいにしかならないようです。そこで、どうしたら農家の販売額を伸ばしていけるかを考え、畜産にウェットシフトして、そこでの販売額目標を1億円としてきました。「畜産はボーナス」と考えています。

私は、黒毛和牛を200頭くらい飼育しています。出て（出荷）いたり、入って（購入）きたりで、200頭に若干の過不足はでてきますが、だいたい、常時、200頭くらい牛舎に入っています。2年飼育で、年間100頭を販売し、1頭当たりの平均販売価格を100万円とすれば、年間販売額1億円の目標がでてきます。現在、この分野は、主に息子夫婦が担当しているので、親子であっても企業秘密だからと、明細書は見せてもらってませんが、何時だっか税金の役場に行ったら、「おい沼沢、お前、倉沢一の国税を納めてるぞ」といわれました。国税納付額が178万2800円で、売値100万円を越えている牛が39頭ほど生産されていました。「何とか息子夫婦もがんばっているんだな」と安堵しているところです。

私は倉石村の小さな農家ですから、1億円の畜産を目指すといえば、シマキ（親戚）達は、内容も良く聞かないで、「お前は太ホラふきだ」といいます。しかし私は、決して、根拠のないことをいっているのではないのです。今まさに、手の届かんとする年間販売額9000万円にまできているのです。勿論、畜産にも損益分岐点がありますから、ヘタをすると倒産を覚悟せねばなりません。黒毛和牛には、Aの等級1, 2, 3, 4, 5とあって、昔流にいいますと、Aの4, 5が「極上特選」、Aの3が「上」、Aの1, 2, が「並」になっています。損益分岐点は、Aの4, 5にあり、これをとって初めて経営が成り立ちますから、Aの1, 2, 3をとっている人は、365日一生懸命やっても倒産してしまいます。

私が黒毛和牛の200頭経営に入ったのは、息子が中学を卒業した年ですから、まだ10年余りと日も浅いわけですが、畜産経営の最大のポイントといえば、それは、「元牛選択」にあるのではないかと考えています。悪い元牛を買ってきたのでは、いかにその後の管理が立派でも、絶対に100万円の牛は生産出来ませ

ん。青森県はいろいろな面でレベルが低い方なのか、経済大国は岩手県までで、青森県はゴミ捨て場だという人さえいます。悔しいけれども、県民所得は全国最下位、牛をやっても全国最下位というのが現実です。それ故に私も牛については岩手県にお世話になっているのですが、牛の世界は企業秘密が厳格とでもいうのでしょうか、視察に行ってもただ見るだけで、なかなかノウハウまで教えてもらえることはありません。甚だしくなると、牛舎の前に、熊のような大きな犬を繋いで、中に入れないようにしています。

岩手県の前沢牛は、名実ともに全国第一位といわれていますが、その飼育技術をそう簡単には安売しません。自分が何十年もかかって開発した技術ですから当然といえば当然です。それでも、前沢市までは日帰りコースの距離ですから、私達はよく研修に出掛けます。ただ、牛のノウハウは、その飼育技術にあるというよりも、元牛の方により大きなウェイトがあるような気がしてなりません。何年か前に、岩手県内の牛ならばレベルは高かろうと、遠野市で牛を購入して、どこでどう種付けをダマサレタのか、大損をしたことがありました。同じ系統でも素質を見極めなければダメなのです。系統がよいからといって100%うまくいくものではありません。良い種牛からは、明らかに、良い牛ができるのですが、決して、100%ではありません。その確率は、だいたい60%~70%くらいというのが順当なところではないでしょうか。

牛の経営者は優良牛の飼育に真剣そのものです。牛の値段が、仮に、1kg当たり1000円違ったとします。牛1頭を450kgとすれば45万円の違いになります。年間100頭の牛を売れば、その差は4500万円にもなってしまいますからです。一昨年のことですが、三重県の松阪で、1頭4952万円という日本一の牛が生産されました。その飼育者は、過去14回の競励会で5度もチャンピオンになった優秀な飼育者でしたから、私は、是非、そのノウハウを見たいものだと、松坂まで視察に出掛けました。しかし、松阪について電話をいれても相手はでてくれません。仕方なく畜産農業共同組合を尋ねて、こういう人を視察したいと事情を話したら、「お前、誰かの紹介状を持って来たか!」といわれました。何もないと言ったら、「お前ダメだ、松坂では、自分の牛は隣の人にも見せないし、隣の人も見ない、これが松阪のやり方で、青森から来たって門前払いを食らうから、帰った方が…」といいます。しかし私は、あの国まで出掛けて行ってタダで帰るわけにもいきませんから、なんとか、外から牛舎だけでも押込んで帰ろうとハイヤーを飛ばしました。電話をいれても出ないはずですが、その家族全員がたんぼに稲刈りでも行ったのか誰もいません。私は予期せぬ幸運に恵まれたわけです。

牛1頭4952万円の飼育現場がすぐ目前にあります。ちゃんとした飼育技術が盗まれないように、牛舎の前に大きな木を横倒しにして、入れないように工夫しています。私はかまわずそこを潜り抜け、全速力で走って牛舎を視察しました。その家の主人が帰って来たら、本当にどうなっていたことでしょうか。牛舎の土間を走りながら観察したら、ガスの充満防止のためなのか、至る所で扇風機が回っていました。一つのボックスには僅か1頭か2頭の牛しか入っていません。これはボックスを狭くして牛の動きを封じるためだろうか。私の牛舎は、ホルスタインの名残で、4、5頭が一緒に動き回っているのだから、これは大変な違いでした。

青森県に帰った私は、早速マネをして、牛舎の改造に取り掛かりました。元来はカラヤキ（ものぐさ）のジジなのですが、欲が絡んでくると居ても立ってもいられません。しかし幸運はそう長くは続かないものです。私は、自分の山に、牛舎改造の材料を伐り出しに行き、脚のスネを痛めて、そのまま何ヶ月もお医者さんの世話になってしまいました。笑い事ではありません。牛の経営は、やり方によっては、素晴らしい所得になりますが、ヘタをすると、ボーナスどころか首つりをしなければならないからです。しかし、私の入院中、息子夫婦、特に、息子の嫁は、牛舎の改造に、扇風機の取り付けに、本当に熱心に取り組んでくれました。こうして、今では青森県でもそうレベルの低くない私の牛舎が、完成したわけです。国税を納めているということは、どうやら収益のほうも上がってきた証拠ではないでしょうか。

それでは、皆様方のご専門であります林業の方に、お話を向けたいと思います。私の農業経営では、「林業は退職金」と考えています。ここに、「林業」と大きく書いて壇上に上りましたが、それ程、素晴らしい技術を持ち合わせているわけではありません。

私の住んでいる隣村の、新郷という村の出来事ですが、そこのある部落で、120年生のケヤキ丸太が生産され、平成2年12月15日に岩手県の共販所に送られました。どんな価格で取り引きされるかと、胸をワクワクさせながら見守っていたら、1本の木が、実に、775万5900円という値をつけてしまいました。これを、120年で割ってみると1年間の成長金額になるわけですが、なんと、6万4632円にもなるのです。また、新郷のお宮の境内には1本で8000万円の値がつけられたケヤキがあります。直接宮司さんに伺ってみたら、8000万円の値はついたが、皆が御神木として拝んでいるので伐るわけにはいかな

いとのことでした。立木のままでは年輪が分からないので、権威ある先生を連れてきて推定してもらったら、樹齢400年ということでした。8000万円を400年で割ってみて下さい。何がいいのか！どういうお金の成長になっているのでしょうか！

スギがどうで、マツがどうで、ケヤキがどうだと言っても、1反歩、あるいは1本当りのちゃんとしたデータが欲しいものですから、私は、新郷のケヤキばかりでなく、沢山のケヤキについて、いろいろな人から話しを聞いて、追跡調査してみました。

一昨年(1999年)の19号台風で二戸成田神社のケヤキが4本転んで、それを入札にしたら、9000万円で売れてました。その中のいいものは、1本4800万円にも売れたそうです。私は、その年輪を見たかったので、車で現場に行ってみました。既に、ケヤキは持って行ってたあとで調査は出来ませんでした。神社の年取ったお爺さんが出てきて、300年生くらいでなかったかと教えてくれました。自分自身で確認していないので、300年生とも400年生ともいえませんが、ケヤキ1本の年間成長金額が10万円以上というのも、そう珍しいことではないようです。

10年前に遡りますが、三本木営林署に行って、ケヤキの値段を教えていただいたことがありました。ケヤキには、ホンケヤキがあるとか、ツキがあるとか、あるいは玉杓がどうか、荒目がどうか、色々なことを伺うことが出来ました。築館町で売ったデータを示してもらった時、私は、ただちに現地に行って追跡調査を開始すべきでした。そうすれば、もっと早くから、ケヤキの魅力にとりつかれていた筈で、本当に残念でなりません。

当時のケヤキのデータを抜粋してみると、次のようになっています。

長さ7.0m・末口径90cmが630万5750円、

長さ6.0m・末口径60cmが125万4960円、

長さ4.8m・末口径40cmが558万0121円、

私は現物を見なかったのですが、何年かかってこういう値段なのか不明のままでしたが、今回の追跡調査では、年間成長金額が明らかになり、大きな自信につながりました。また、私の息子の誕生記念に植えたケヤキの成長状況を見るに及んで、更に、自信が湧いてきたのです。息子は今年35歳になりますが、誕生した時、私は3本のケヤキを記念植樹しました。その正確な樹齢35年のケヤキの

胸高直径を測ったら、それぞれ、52 cm・38 cm・35 cmになっていました。なぜ極端に大きさが違っているかといえば、小さい方には空間が勿体ないと思ってスギと一緒に植え、そして、大きい方には肥料をやっていたからだと思います。いずれにしても、私のケヤキは、前にお話した新郷のケヤキ775万5900円よりもずーっと成長がいいのです。そうだとすれば、私の環境でもそれ以上の成長が可能である証拠であって、何も適当なインチキでも、ホラ話しでもないことが良く分かっていただけだと思います。私の環境でも実際にこういう成長を示しているのだから、尋常小学校時代、丙ばかりもらって廊下に立たせられていたこのジジでも、やりようによっては国会議員なみの年収も不可能ではないと思うのです。

私は勿論、今、35年生のケヤキを売るつもりはありませんが、現在いくら値打ちがあるか査定してみたいと思って、ケヤキ業者に「ジジは大五郎（焼酎）が飲みたいからこれを買ってくれ」と持ち掛けたところ、なんと、1本に6万円の値をつけてくれました。これが35年生のスギだったら、せいぜい、1本600円そこそこの値段ではないでしょうか。ケヤキは35年生でもチャーんと商品になって、これを300年・400年も置いていけば、素晴らしい林業の活性化というか、林業でなければ不可能な「土地の超高生産性」が期待できるのではないのでしょうか。単にケヤキといってもメンコ味が足りませんが、このように数字を入れてみると、初めて、ババよりもメンコ味が出てくるというわけです。

1年間の成長金額が6万4632円などと、それほど大きな成長量はなくともいいが、男と生まれたからにはある程度の収入は欲しい！ 皆さんは、代議士先生達がどれくらいの年収かご存じでしょうか。私はいろいろ調べました。国会議員は2415万円、県会議員は1100万円、東大学長は2347万円、宮沢総理は3946万円で、一般公務員の生涯所得は2億3806万円といわれています。男に生まれたなら私もこれくらいの所得が欲しい、そのために私はケヤキを植えるわけですが、ケヤキを400本植えておけば、丁度400本×6万円で、このとおり、2400万円になるではありませんか！。笑い事ではありません。

林業の生産性がどうか、林野庁の財政がどうかいっても、いいもの、高級なものをやらないと、結局、経営はうまくいかないものです。いつも損益分岐点の赤字の方にいたのでは、何業をやってもダメなのです。たとえ素晴らしい過疎・代表的過疎に生きているとしても、死ぬまで奴隷のような生き方ではイヤです。広い大地の、あるいは都会ほどではないにしても、何かしら農村にも、一つや二

つのやり方がない筈はありません。実は、それがケヤキだったのです。私のカボチャ頭で考えたことですから、まだまだ未完の範疇にありますが、ご専門の方々には、さらに、知恵を加えて、素晴らしい林業経営システムを目指してもらえればと思うのです。これまで私の周りには、頭のいい人が大勢いて、沢山の方々に出会いましたが、私に「ケヤキをやれ！」といった人は誰もいませんでした。ケヤキの追跡調査をしてみて、私は、いまビックリしてるところです。立派なお話しが出来る筈もないのに、たったこれだけをお話したくて、私は、今日の講演をお引き受けしてしまったのです。自然には素晴らしい偉大な力があります。その力を十分に生かしてこそ、初めて営林署の経営も、私の18町歩の経営であっても、他地域・他産業なみの、いや、国会議員以上の所得を得ることが、必ずしも、不可能ではないのです。教養のある人ならば「なあーにジジお前、カボチャ頭だからそんなこというが…」と思うかも知れませんが、私は信じています。

自然の山にはいろいろな樹木が育っています。価値のないものほど意外に生命力があるものです。価値の高い木の成長を助けてやるためには、間隔を開けてやるか、いろいろな配慮も、当然、必要になってきますが、これに関連して、私は、いくつか疑問を感じたことがあります。私は前にもお話したように、僅かずつ山を買い足して植林を進めてきましたが、その山に、何本かの天然ケヤキの幼齢木があったので、これをどうしても残してやりたいと思いました。しかし、森林組合に相談にいったら、「それを全部伐らなければ補助金は出せません！」というのです。やむなく、私は、天然ケヤキの幼齢木を伐採して、スギ・マツを4町歩ほど植えました。1本のケヤキだけはあまりにもメンコイので、拝み倒して、なんとか残させていただきました。ところが今、その1本のケヤキの方が、4町歩のスギ・マツ全部の価値よりも高くなってしまったのです。僅かな補助金が欲しいばかりにケヤキを伐ってしまったが、4町歩の山全部を併せても、その時残したたった1本のケヤキよりも、今のところ価値がない、どういうものでしょうか。この経験を今後の林業経営に反映させないならば、一生のうちには、莫大な損失になってしまうと思います。是非、こうした結果を予備知識として、今後の林業経営を考えていていただきたいと思います。山の自然には、素晴らしいものが育ってきているのです。それをよく認めてあげないと、その樹木に感謝をしてあげないと、その恩恵は私たちに帰ってこないのです。

私たちは、素晴らしい自然の中で生きているのだから、自然の恵みに感謝するとともに、その価値観をみつけ出して、子や孫に贈ってやらなければならない、



それは、ほとんど義務に近いものだと思います。「素晴らしいものを贈ってくれた、残してくれた、といわれるような年寄りになってみたい」、これが、私の夢なのです。そのことによって、私の家族は、夢をもって経営に励むことが出来るようになると思うのです。よそでは夫婦が合わないとか、嫁と舅・姑がしっくりいってないとか、いろいろな問題を聞くこともありますが、私の家庭では、私がガンコにこのような“煙幕”を張っているものだから、夕食には、ちゃんと家族が、2合のお酒にウコッケイの卵を割って、卵酒を造って、「お爺さんどうぞ」と出してくれています。やはり、一家の長は夢を持って経営にあたり、夢を持って家族を切り盛りしていくことが大変大事なことではないかと思います。ただボケて、年をとって死んだら、自分も可哀そうだし残された家族も大変です。私は今、ケヤキに恋をしているのです。

しかし、いくらケヤキが、いま仮に、1本800万円したとしても、1反歩に1本というのでは、どうもメンコ味が足りません。どうすれば単位面積当りに沢山のケヤキを入れることが出来るのか、私は旧家の防風林等何十ヶ所もの林を追跡調査してみました。その結果、成功しているところでは、30間×30間で300坪、つまり、1反歩当りの周囲に40本、というケースがありました。1本のケヤキが年間6万円成長すれば、反収240万円ということになります。どんな農作物を作ってもこんな高収入は期待できません。優秀換金農作物といわれる、リンゴ、ニンニク、タバコにしても、純益にしたらせいぜい30万円程度ではないでしょうか。そのとき、自然の山の木が見事に結果を表しているのです。これに気付かなかった私は本当にバカだったと、今にして思うのです。それ故に私は今、「60歳か70歳にならないと一人前の農業経営者にはなれないのだ！」と、酒を飲んでタンカを切っているわけです。「もっと早く気がつくべきだった！」「これまでは単なる経験だったが、今度は本番だぞ！」と、カボチャ頭を叩きながら、残された人生をケヤキに懸けたいと思っているのです。

私の18町歩の山には、勿論、スギ・マツが多いのですが、ケヤキも700本くらい入っています。今、ホンケヤキを1000本、自分の山に入れるべく何千本かの苗木を作っていますが、それを植えてからでなければ、私は死ぬわけにはいきません。もしかして植えないで死んだならば、「酒ばかり飲んで死んだジジ」という歴史しか残らないので、ホンケヤキ1000本を植えて死のうと考えているわけです。今すぐには使われなくても、1年間の成長金額6万4632円が何百年も永遠に成長してくれる環境の中で、私が生きられるとしたら、そ

れこそ、“農家サマサマ”ではないでしょうか。

私は今、苗木をつくって、植えるところをつくって、雪が融けたらそれを植えて、それからでないと死ねませんという心境です。このことを、倉石村の村長さんにお話したところ、もともと山に関心の深い方ですので、早速、「村有林1000町歩のうち、2ヶ所55町歩には100年生以上の森を造って村の将来を懸けよう！」と伝えてくれました。また、「村有林1000町歩・民有林2000町歩の中にある林道の片側に、ずらっと、ケヤキを植えよう！」と村にお願いしているところです。「ここのケヤキは絶対に伐採してはいけません！」と石を刻んで建てました。「ケヤキを見るのに仙台まで行くことはありません、是非、倉石村のケヤキの森にご案内させていただきます」といえるような村を創ってこうと、決意の段階までできています。この村は山の中だからダメだというのは、結局、山を経営する私たちがダメだということです。いま発想の転換が必要です。そのことによって、農村にも、都会にはみられない、本当に素晴らしい環境が出てくるのではないのでしょうか。

倉石村には全体の25.3%しか耕地がありません。農業経営者はこの25.3%だけに全神経と全労力を注ぎ込んで、残りの64.7%の山はダメというような経営をやってきたので、ようするに後継者がいない、嫁がない、退職金もないという状況が生まれてきたと思います。他産業であれば、厚生年金をもらって生涯保障されていますが、私たち農家はそういうものに替わり得る林業というものを創っていかなければ、定年後は“ホイド”になります、“コジキ”になります。私の国民年金は年間40万円くらいですから、公務員を退職して月に30万円ももらっている人たちとは、対等に酒も飲めません。他の人が一級酒を飲んでいる時に、私は、“大五郎”を飲んでゴマカシテいるのです。

しかし、私の後を継いだ息子・孫には、「農業を選んだから失敗した」ということにならないように、農家の経営環境を再構築して残してあげたいと努力しています。おそらく孫の時代あたりになって、私の理想とする農業の形が出てくるのではないのでしょうか。25.3%の耕種農業だけでなく、山をも含め、全体を生かした農業経営に、皆の目を向けさせていく方向がなかったら、農村は潰れてしまいます。

私には孫が3人います。女が二人に、男が一人です。どの孫も「私がこの家の跡を継いでいきたい!」、「お前はよそに嫁にいけばいい!」、「お前は学校に

入って、この家を出て行くべきだ！」等とタンカをきっています。よそでは後継者がいないと騒いでいる時に逆の現象が生じているわけです。たとえ農家であっても、週休二日制とか年間労働時間1800時間とかは時代の要請です。孫が60歳になった時、他地域・他産業なみの退職金を用意しなければならないとすれば、耕種農業だけではとても太刀打ちできません。どうしても必要なのが林業です。勿論、林業といっても、ケヤキ産業が全てではありません。スギ・マツのほか、イチイ、エンジュ等しめて1万本くらいは育てようと思っています。私は孫たちに退職金になる金額を積んでやっているわけです。そういう環境を創ることによって、孫たちに「逆転現象」が出ているのだと思います。

農業にもそういう開発分野があるのだから、それを開発して、本当に農村ならではの素晴らしい自然の中で、素晴らしい人生を展開していかなければならないと思います。いま話題になっている環境問題にしても、私たち農村・農家が守らなければ、都会の人では守れません。環境を守りながら、生きがいを感じて経営していく林業、それが本当の林業ではないでしょうか。厚生年金、退職金に替わりうるものを生み出すような仕組み・経営を、長期計画を立てて構築していかなければならないのです。私は孫の時代あたりで夢が実現すると目論んでいます。

農村は今、大部分の人達が後継者の問題・嫁不足の問題で悩んでいます。倉石村でも適齢期になって嫁さんを持たない人が、130人から140人くらいいるそうです。適齢期になったらどんなところに嫁に行きたいかを考えない女性はいません。農家がその人を幸せに出来るような環境を創っていけば、必ず嫁は飛び込んで来てくれると思うのです。

私は無学の農業経営者としてやってきましたが、私の息子は高等学校に行く予定でした。ところが、飼育の高校を探したら東北にはありません。「関西まで行かなきゃならないなら、俺はオヤジの跡を継いで、現場で勉強して牛屋に…」ということになりました。結局、息子は23歳で嫁をもらったのですが、息子が中学を出てから23歳になるまでの間、私は、行き会う人行き会う人に、「お前バカでないか、高校を出ても嫁がもらえないのに、中卒に来る嫁がいるもんか！」とか、「お前口ばかり達者で、酒飲めばそこら中声が枯れる程叫んで歩いているが、何を考えているんだ！」とか、さんざん言われました。息子がだんだん大人になってきたらやっぱり不安でした。シマキ（親戚）に呼び出されて説教されて、親しい人にも「お前間違えたんだよ！」といわれ、私も大変なことをしてしまったと考え込んでしまいました。ところが逆でした。息子の嫁は飛び込んで来たの

です。ほかにも知人の紹介で4、5人のひとが、「もらって下さい」といってきたので、私はすっかり困惑してしまいました。

ムスメは、大学を出て五戸町で幼稚園の保母をしていて、農業には全くの素人でした。しかし牛が好きとみえて「自分でやってみたい」と視察にきて、そのまま息子の嫁になったのです。その日は日曜日、当時はまだ私が経営の実権を握っていましたから、何か説明してやろうと思いましたが、「メラシ（娘）にジジの説明も不似合いだ」と思いなおして、息子に「五戸町からこういう人が来て、牛を見せて欲しいというから、良く説明してやりなさい」と牛舎にやったら、二人で歩いて回っていました。そして昼時になりました。が、何を御馳走してよいのか分かりません。私の「ホシナ汁」を食べさせるわけにもいきませんので、「五戸の食堂で食事をとらせて帰しなさい」と息子にいったら、「ウン」といって出かけました。ところが、3時になっても4時になっても息子は帰ってきません。ムスメの家に電話をいれても「まだ帰ってない」といいます。「これでは何処でどうしているものやらタネハもない」。しばらく放っておきました。

ムスメは夕方、どうダマサレタのか知りませんが、息子と一緒に戻ってきて、「私を家族の一員に入れて下さい！」というのです。私はビックリして、「今の幼稚園の先生を辞めて、農家の嫁になっても容易なことではないんだヨ、ヤメたほうがいいヨ」と諭しましたが、「一人前には稼げないけど一生懸命頑張りますから！」と真剣です。「それではよかろう！」となってしまったのです。正直に言って、「1年もしたら逃げ出すだろう」と思っていました。ところが、予期に反してどうすべきか、彼女は今でも真剣です。1億円を切り盛りして、お金は沢山残らないにしても、何か魅力を感じているようです。

私は農村の後継者・嫁問題は、「居たくなくてイナイ」のではなくて、「居られない環境だからイナイ」ところに問題があったと考えています。息子の学校のこと皆に中傷的に言われて、「失敗したんだな、間違ったんだな」と思った時もありましたが、今の時代に対応した農業経営を構築していけば、息子たちも喜んで後継者になってくれるんだと、体験として理解することができました。

息子の友達の中には、畜産大学を卒業して家に戻って牧場経営をやり、1年ばかりで倒産したり、大幅な規模縮小を余儀なくされた人も沢山います。国の政策も、本当に農村にマッチしていたのかどうか、大いに疑問です。国の政策では、「米の好きな人は米をやりなさい、牛の好きな人は牛をやりなさい、自分の好きなものを拡大してやりなさい！」と指導してきました。頑固なジジは、これに逆

らうような形で、昔風の複合的経営に力点をおいてやってきました。先代の人達はそういう形でずーっと農業を守ってきたのですが、このことは「本当に素晴らしいことだった」と今にして思います。

農林大臣とか学者とかいう人たちが、農村の末端の現実を知らないで、「アメリカでは50町歩とか100町歩とか米を作ってやっているから、たんぼを大きくして、ワンロットを大きくしなければダメだ!」と言います。私は、日本には日本の方式があって、それを基礎として、現代流に改革していくべきだと考えています。何百年も何代も有機質を入れて守って立派な農作物が育っている土壌に、ブルドーザーをかけ、何万年も土の下にあったものを表に出して、ただ広く平らにただけで、立派な産業が成り立つ筈はありません。

耕種農業にしても、畜産にしても、林業にしても、土壌というものに、もっともっと感謝するというか、愛するというか、そんな気持ちで接していくことが、大変大事なのです。その上で今後を展望すれば、ケヤキを植えて、支柱を立てて、子孫に残して、その成長量を未来に向かって永遠に継続させること、それが本当の農業、すなわち、耕種農業・畜産・林業を基本とした複合経営の神髄になり得るものと確信しています。私は65歳になりましたが、初めて、自分の経営ばかりでなく、地域あるいは少しオーバーに言えば、地球環境にまで貢献できるような農業経営を目指して、残された人生の全てをかけたと思っています。ご静聴、本当にありがとうございました。

平成5年2月17日

### 講師紹介

沼沢源幸先生は、県内でも数少ない県指導林家の一人として美林づくりの模範となり、また、倉石村林業振興審議会委員・農業委員として幅広くご活躍、農林業発展にご尽力されております。

先生ご自身も、山林18畝、リンゴ75畝、ニンニク50畝、牧草地1.25畝を有し、また、黒毛和牛約200頭を育てる複合農家を経営されております。

ユニークな経営哲学、とりわけ、「耕種農業は給料、畜産はボーナス、林業は退職金」を経営理念に掲げ、自然の生産力を生かしながら三つの部門を有機的に組み合わせた高収益農業を実践し、高い評価を受けております。

平成4年度、これまでの数々のご活躍・業績が認められ、全国林業改良普及協会会長賞を受賞されました。