

# 次世代へ 託す 「想い」

## 播種作業をしながら

この季節の篠路地区では珍しくないといい強風が、遮るものの何もない畑から絶えず吹きつける。時折、ハウスのビニールが大きな音を立ててなび



篠路地区

やまもとかず お

山本和夫さん

農家はしつこいのがいい。  
例え失敗しても同じものを、地道に、  
何度も何度も作り続けることが  
大事だと思っている。  
自分の経験から学んだこと、  
そして自分が感じた  
「農業の面白さ」を、若い世代に伝えていきたい。  
それが、地区の農業を守っていくことに繋がっていく。

き、会話の声をかき消してしまっただ。  
「明日は雨の予報だから、降らないう

ちにやってみようか」と思っ、いまは  
ブロッコリーの移植をしていたところ  
だよ。何もせずに座って話するのは

照れるから、ハウスで作業をしながら  
でもいいかな？」

はにかんだ笑顔で迎えてくれたの  
は、奥様の弘子さんと共に二人三脚で  
農業を営む山本和夫さん。自宅裏と  
茨戸に畑を持ち、ブロッコリーを主に、  
サニーレタスやリーフレタス、ごぼう  
などを作付けしているという。

ハウスの中では、まだ顔を出したば  
かりの小さな苗が丈を揃えて並び、春  
の訪れを静かに待っている。作業台の  
脇に腰を下ろし、播種作業を始めた  
山本さん。

「やってみるかい？」

差し出したのは、目を凝らさなけ  
れば見えないほどの小さな種。土と見  
分けがつかないような色のその種を、  
ピンセットで二粒一粒、丁寧にマット  
の窪みに植えていく。

「今日はカリフラワーとコールラビだ  
けど、例えばブロッコリーだけで、年  
間二十回もこの作業を繰り返すんだ  
から、気が遠くなりそうですよ」

大切なのは目と指先の感覚。集中  
力の要る作業である。

## 耕作面積が増えていった理由

山本さんが就農したのは、二十五歳  
のとき。当時からブロッコリーを作っ  
ていた訳ではなく、両親がニンジンな  
どを作っていたそうだ。

「ちょうどその頃、親父が北見にも土  
地を買って、玉葱作りを始めたんだよ  
ね。それで四年間くらいは親父と二人

で、札幌と北見を行き来しながら畑  
をやっていたな」

そして北見での玉葱作りを辞めた  
後、畑を続けながら、市場のすぐ側  
に青果物の問屋会社を立ち上げた  
という。

「問屋の立場で野菜を扱っていると、  
野菜の値段が本当に高いと感じてね。  
そのなかでも、特に高かったのがブ  
ロッコリーやレタス。こんなに高値で  
取引されるんだったら、自分でも作っ  
てみようかと思ったのがきっかけだ  
った」

自宅周辺に加えて新たに借りた一  
町ほどの畑の面積は、あつという間  
に増えていったそうだ。その理由と  
は、

「当時から農業者の高齢化が問題に  
なっていて、後継ぎのいない農家も  
多かった。それで、畑をそのままに  
しておくわけにもいかなかったから、作っ  
てくれないかと声がかかってね」

長い間、それぞれが守り続けてき  
た畑を辞める前に、一声掛けてくれた。



▲ハウスの奥側にずらりと並ぶのは、時期をずらして播かれたブロッコリーの苗。右側が1週間前、左側が2週間前に播種を終えたもので、数日後には畑への移植作業が行なわれる。

自分に任せてくれようとしている先輩方への感謝の気持ちに加え、できる限り地区の畑を遊休農地にはしたくないという思いで、声をかけられるたびに引き受けていたそうだ。

しかし、山本さんが引き受けられる面積には限度がある。そして、それを上回る勢いで遊休農地は増え続けていった。これから、そのような農地を引き受けてくれる若い世代を育てていくことが、遊休農地の増加に歯止めをかけることに繋がるのではないかと。

山本さんが地区の若い農業者たちと密な交流を図っているのは、そのような願いも込められていることだという。

## 「農業の面白さ」の一片は

「しばらくは、畑と問屋を両立していたけれど、なんだかどちらにも半分ずつしか気持ちが入っていないような気がして…。そんなことを親父と話していたら、じゃあ問屋は辞めようって、すぐに閉めてきてね。親父は決断が早いんだよね」

当時、周囲にプロットコリーを作っている農家はおらず、自ら試行錯誤を繰り返す毎日だった。種も今のように製品性の高いものではなく、商品として扱えるものがどれだけ収穫できるのか…という状態だったそうだ。

農業一本に専念できるよつになり、技術に磨きをかけていた頃、作ったブ

ロットコリーが面白いほど売れるという経験をした。「農業の面白さ」を心から感じた瞬間だった。

「自分の作ったものが評価されて、収入に繋がる。商売と同じで、農業だって儲からないと楽しくないんだから」

比較的价格が安定しているプロットコリーに比べ、例えばサニーレタスやリーフレタスは、一日の売り上げで軽トラ一台が買えるくらいになることもあるそう。価格が高騰しそうな時期を見極めて、どれだけ良いものを出荷できるのか―それは、「賭け」にも似た感覚だという。

「でついつつ農業の面白さの一片を、若い世代に伝えられたら良いと思って、実際、随分伝えてきたつもりでいるよ」

「ういづこの息子が就農した」と聞けば、その圃場を訪ねて声をかける。親子でも、必ずしも同じ作物を作っているとは限らない。誰にも相談できずに作物と格闘した過去があるからこそ、何かあれば相談しあえる環境を作りたいと思ったそうだ。

「今、そうやって親しくなった、地区の年下の仲間がたくさんいる。栽培技術も情報も、聞かれたら惜しみなく教えるし、教わることも本当に多いよ」

農業は一人ではできない。地区の生産者が仲間意識を持ちながらやっていくものだと思っている。そしてその想いをみんなで形にしたのが、「し

ろとれたてつこ」生産者直売所である。

## 想いをかたちに…

「野菜は一人で生産しようという考えでは駄目。産地化を図って、あそこに行けば必ずこれがあるというのが大事なんだと思つ」

作る人がいて、売る場所があつて、食べてくれる人がいる。環境を整えることで、より地区の農業が発展していくのではないかと。そのような想いで昨年の七月、山本さんを始めとする生産者の有志十三名が「し」のろとれたてつこ」生産者直売所を立ち上げた。

「それまでは篠路支店の前で、百円野菜ついでついでをやつていて、きちんと店舗を構えてやつてみたいねという話をしてきたのが現実になつて。初年度は…ちよつと厳しかったかな」

J Aで事務局は持つものの、あくまでも企画、運営の主体は組合員。必要経費は組合員からの出資金で賄っており、それがネックとなつて新規の参加者が集まりにくいという状況。売り上げも目標には達しておらず、課題が残つた。

「やつぱり品目と量が増えていかないと駄目だよ。そこはみんなで頑張るしかない。安全に気をつけていること、そして何より絶対においしいということには自信があるから」

今期は六月下旬にオープンが予定。今日、播種をしていたカリフラワーやコールラビも、直売所に並べるための



▲最近では、播きやすいように種のまわりがコーティングされ、色付けしてあるものも多いそうだ。

ものである。

このように多品種多品目の野菜を育てながら、山本さんは、直売所の協議会会長、そしてJ Aさつぽろ蔬菜部の会長も務めている。また、札幌市の農業委員として、地区の農業だけではなく、市全体の農業が抱える問題にも取り組んでいる。

「忙しいね。だけどそれを言い訳にするつもりはないけれど、去年は作物にかける一手間を惜しんで、出荷する作物を切らしてしまった。いつも若いやつらには切らすなよつて言っているのに」

今年はその反省を活かして、出し続けていくことが目標だと笑う。

誰にでも垣根を作らない、気さくな人柄。地区の仲間たちと、切磋琢磨しあえる環境を築いているのも、その人柄があつてこそなのだろう。

お忙しいところ、取材にご協力下さいました山本さん、ありがとうございました。

(二〇二二・四・二十六 取材)