

【農は国の本なり】

第1部・越えろトヨタショック〔5〕 <輸出米>台湾・香港に活路

2009年1月6日

コメを集荷販売する新潟市の「新潟農園」社長、平野栄治(61)には忘れられない記憶がある。コメが記録的な凶作となった翌年の1994年春、ふさふさに実った大麦をトラクターで踏みつぶした。転作を強いながら収穫を待たずに「コメを植えろ」と号令した農政が、うらめしかった。

就農した40年以上前は食料不足で、社会に貢献している実感が稲作にはあった。供給過剰で始まった減反を「自動車工場の生産ライン停止と同じ。それが40年近く続いている」と語る。

価格維持が目的のはずが、米価は下落。「民間なら詐欺だ」。集荷する100軒の農家を支えるため「減反よりはまし」と収益の低い加工用米も勧めた。

転機は4年前、同郷の農林水産省の職員が「輸出をやってみないか」。2002年に台湾が世界貿易機関(WTO)に加盟し、民間主導で輸出が活発化し始め、国も後押しした。

輸出は減反の対象外になるため「農家の支えになる」と平野は05年、台湾での新潟物産展に初めて出品。以来、農閑期など合間を見て息子と交代で販路開拓に海外へ飛ぶ。4年目の08年には台湾、香港などに52トンを出した。

地元の農家に「減反するぐらいなら、輸出米を作らないか」と説得して回った。減反除外の制度を知らない人から「減反違反じゃないか」と後ろ指をさされたが、賛同して輸出に参加する契約農家は20軒に増えた。

商談は毎回、言葉の壁で四苦八苦だが、人のつながりに救われる。「走り回っていると、いろんな人の介在でいつの間にか話がうまくまとまる」。昨年はひょんなことから、ミクロネシアで商談がまとまった。

県のアドバイザーを委嘱されている石油会社の元役員から「買いたい人がいるらしい」という一報が入り、620キロの輸出につながった。追加注文が来る予定という。

コメ輸出で最大の課題は価格差。国内で1キロ450円のコシヒカリが、輸出コストなどが上乗せされ、台湾のデパートでは2倍の950円。日本食材の「安全性」や高級感から贈答用などの引き合いがある。だが、現地産の銘柄米と比べると4倍で、円高が追い打ちを掛ける。

年3、4回の渡航費用も今は丸々赤字だが、将来への投資と割り切る。「買いたい人は必ずいる」と信じて走り続ける理由を、平野はこう考える。

「農政には、割り切れない矛盾がいくつもある。頼ったり愚痴を言ったりするのはではなく、結局、自ら切り開くしかない」

＝文中敬称略



「新潟コシヒカリ」とローマ字で書かれた輸出用のコメ袋を手にする新潟農園の平野栄治社長＝新潟市で

【コメの対中国輸出】富裕層を対象に台湾と並ぶ有望市場として期待が高い。しかし、中国側が害虫対策や薫蒸処理など精米工場に厳しい条件を課し、全農が神奈川県内の指定工場からのみ輸出。一般の農家はまだ参入していない。