

手を染める

誌名	農林水産技術研究ジャーナル
ISSN	03879240
著者	金子, 誠二
巻/号	23巻1号
掲載ページ	p. 17-18
発行年月	2000年1月

農林水産省 農林水産技術会議事務局筑波産学連携支援センター
Tsukuba Business-Academia Cooperation Support Center, Agriculture, Forestry and Fisheries Research Council
Secretariat





手を染める

金子 誠二

株式会社ジャパントーフグラス 社長

1000年前となると平安時代、荘園の発達と武士の台頭、紫式部の源氏物語が完成した頃である。人の心の様は源氏物語が今でも読まれていることから少しも変わらないのかも知れないが、当時は自給自足であり、GDPは100%近くが第一次産業であったろう。考えて見れば、1000年の間に私たちの周りは大きく変化している。

消費者メリット

わが国の第一次産業のGDPに占める割合が1995年のデータでは1.7%になったそうであり、農業がその大部分を占めていると判断してもいい。第一次産業は資源を扱う産業領域と考えると、いかにも心許無いと思う。しかし、事業としての資源産業は難しい。多くの資本は必要だし、大量に生産しなくてはならないし、まして現代経営に必要な消費者の顔はなかなか見えないから難しいかも知れない。まずは資源として、原料として、加工、生産されなくてはならないから、どうしても生産者の顔を優先した事業となる。第一次産業の研究開発もその目的はと言われると生産者メリットを意識したもので、農業なら農家メリットであろう。同じ製造単価で、おいしい物を消費者に、おいしい物は売れるだろう、だから沢山作られる。こんな構図で作物の品種改良がされるが、条件は同じ製造単価であり、また既存の品種よりは安く作れるが条件でもある。消費者メリットよりは生産者メリットである。基幹作物の場合は消費者への浸透も官主導で農家負担を軽減している。第一次産業には消費者への道程が遠く、その過程

Seiji KANEKO : Hand made

で資本が沢山必要になるから、わが国のような経済構成の場合は、この施策は重要で大切にしなければならない構図でもある。と、芝草育種の研究開発会社を始めて11年目の結論というべきか、伝統のない所での育種事業は難しい。弱気なのである。

でも、消費者を意識しない商いは可能かというところも難しい問題である。遺伝子組換え農産物の論争はこの点についての議論であり、技術に対する説明が消費者の立場で分かりやすいかどうかであり、作る側の説明責任と最終的には消費者の判断責任に委ねられる。本来の意味のパブリック・リレーションシップ、公平さが求められている。この説明責任を負うことが出来たら、これには民間にもノウハウがあるからと思うと少しは強気になれる。

今やどんな産業でも顧客満足が要求されている。作るものに顧客へのサービス量が価値基準となっている。生活への全てが飽和されているから、欲しいものはなく、欲しいのはサービスされる意識で、同じ価格なら得をしたと思う無形の価値で購入が決められる。これが消費者メリットと考えると、消費者が購入を決める基準を考えることが商売の必勝パターンである。芝草育種はいろいろな環境条件に適合しなくてはならない。消費者が使ってくれて、新たな形質が発見される場合が多い。芝草は堤防に使われて、もともと根が深く入る形質だったから洪水に耐えることが分かったり、増殖率が旺盛であったことから基盤整備事業での畦畔に使われて、刈り込みが少ない条件で雑草の侵入が少ないという形質も分かった。基本特性は掴めて

も、消費先での応用特性は試験では難しい。でもこれが省管理の芝として消費者メリットと評価されている。消費者が購入を決める基準は緑期間の長い系統であると育種して来たが、最近では除草剤散布量の少ない省管理が評価されているのだから、商売にも『つき』が大切になる。

備える

インパクトアセスメントの時代とも言える。インパクトは悲観的に考えた方が、人にインパクトを与えやすい。『新世紀への胎動』、21世紀は明るいと考えるには現世紀の事象から考えると否定的である。暗いとしか考えられないからである。それは、地球が封鎖環境であると人類誰もが気が付いたからかと思う。

経験を積む技術もデジタル化されている。人の勘の世界は薄れている。デジタル化され、圧縮された情報は事象を当たり前として自ら足を使って観察したり、さわったりするような行為を必要とさせない。検索された情報から判断された情報が得られ、考える行為もなく、一般的にはという言葉で例外は無視されてしまう。皆がそう思うから、自分もというような情報の使い方がされるだろう。物が作られるプロセスも分からない。1ℓの天然水が150円の時代である。蛇口の水道水に値段は感じない。飲むことより洗うことに価値が変わっているからだろうか。それとも何となく皆がそうするから、あるいは何となく不安だからか。これが消費者メリットなのだろうか。

デジタル化されたデータベースから情報を検索して、我々は生活に備える。もともとinformationという言葉には敵に備える意味がある。日本語では情報は情けに報いる、報いられるという意味と取れば、敵に備える情報という意味は日本には馴染まない。情報革命といわれるけど、日本人に適應するのだろうか。規制緩和され、自己責任で判断しなさいと言われて、インターネットで調べて、本当に判断出来る生活に備え

る情報が得られるのだろうか。日本型の401Kの導入と言われても、我々の老後の資金を確保出来るとは限らない。全て、試験、試す余裕が無ければ何となく不安は解消されない。この潜在的不安を解決するビジネスがあったらと考えると、これが農業ではないかと思うようになった。これも芝草の研究を始めてからである。

農業は、家庭菜園のようにまずは自分で手を染めることが容易である。せっかく大きくなってモンシロチョウが飛び交う季節を過ぎると、キャベツの葉は虫食いだらけとなってしまふ。アオムシをせっせと取らないと食べられない。どうしたらよいかと農業は考えさせながら、観察させながら生産者の苦勞を知り、消費者に納得もさせられる。連作障害も観察出来る。地球の温暖化も、集中豪雨が増えた実感も家庭菜園をしていれば、あるいはガーデニングで花を育てていれば、実感として地球環境も理解しやすい。自然が相手だから、人間の本来持つ動物的『勘』、『野性』が発揮されやすい。

我が家の芝生も10年目に入ったら、雑草に負けるようになった。両親はそれでも芝屋かと批判するけれど、消えかけたコウライシバが、秋にペレニアルライグラスを播種して、翌年の夏に耐暑性のないペレニアルライグラスが消えてから、かなり増殖していた。アレロパシーの効果かも知れない。本年もだめなら自分達で開発した芝草を植えようと考えていたのだが、翌年もう一度試したくなった。

家庭菜園も失敗の連続ではあるが、連作障害対策として土壌改良資材を散布し、来春はじゃがいもで試してみようと考えている。失敗し、家族にばかりにされても八百屋さんから買えばいい。定年までにはまだ時間がある。せいぜい、食料費くらいは自足したい。都市が再編され、都会でも農業が出来れば、まずは芝草から、これが21世紀の私の『野心』でもある。