

計算し希望消費者価格を決めることができない流通制度の上に乗っているという問題がある。

例えば、作るのに100円の経費がかかった大根一本が、80円で市場に買い取られている。一本売る度に20円の赤字が生まれてしまう。酪農でも、牛乳より水の方が高く売られてしまっている。

通常の場合、生産・製造者は、自分のつくった商品(製品)に、自分で値段をつけて卸したり売ったりするので、商品が大量に売れ残れば赤字だが、当初から赤字になるような経営計画は立てていない。農家は、自分の製品に価格を自分でつけるという行為そのものがない。言い換えれば、市場にいいなりの値段をつけられる「買い取られ農業者」であり、決して生産者ではない。市場取引で決められた金額しかもらえないという現状がある。

今日の農業経営そのものが「市場」という不安定な投機対象の上に構築されている現実から、安い農産物が海外から輸入されるや、農家の安定収入は瓦解するに決まっているし、最初から不安定な市場に依存しなければ生きてはいけなくなってしまっているのだ。

こうした現状を考え合わせると、根本的に変革するには、中間業者や卸業者を排除し、生産者が自己責任で自分の農産物に価格をつけて、消費者がそれを直接購入する制度の導入しか到底考えられない。生産者と消費者とが直結する新たな制度を作り直すしかない。一次産業である農業や漁業の後継者不足は深刻な状態になっている。この改革計画を「海彦・山彦計画」と名づけ、流通の変革実験を平成17年度から実施することになった。

これらの計画の最終目標としたのは「農業・漁業が医者・弁護士に続く職業の選択肢に」というスローガンを平成17年度当初に掲げた。中山間地域の農村政策を「山彦」と位置付け、海岸部の漁村集落への活性化策を「海彦」と名づけた。

1.5次産業振興室の考え方の集落説明会では、難しい内容は語らず、「山彦計画」の概要について農家には、簡単に「近い将来、ベンツのトランクに草刈機や

鎌を入れて田んぼに行けるようにしましょうよ!」とだけ伝えた。

(空き農家・遊休農地対策)

手始めに開始したのは、離村し、空いた農家と遊休農地対策である。農村集落に「空き農家対策委員」を一人選出していただき、空き農家の地権者(長男等)が何処に暮らしているのか連絡先と空き家になって何年経っているのかなど、それぞれの物件についてとりまとめをお願いし、入居可能な物件だけに絞り、凡そ二ヶ月かけて物件の詳細情報のデータベースを作成した。平成16年度、全国へ呼びかけるためのパブリシティ効果を狙い、大新聞にだけ情報をリリースし、それが掲載された。そして、一ヶ月間で問合せが300件を超えた。団塊の世代を中心に、東京・大阪・名古屋・京都など主要都市部から電話がひっきりなしに続いた。書類審査と正式に登録いただいた家族だけで70軒を超え、羽咋市で開催した現地見学会は大勢の人たちで賑わった。



現地見学会に集まった家族：空き農家・農地情報バンク現地見学会の様。県外から多くの希望者で賑わった。現在、4家族13名が入村して暮らしている。

農家と農地(平均1080㎡程度)がセットになっており、平均すると月額2万円の賃貸で、実際に住んで良ければ購入もできるようになっている。ただし、住民票を移し集落の住民になり、集落の恒例事業の草刈などを行なう事が第一条件となっている。他市町村で失敗したケースを参考にしながら考えた方法の一つである。こうした方式が全国農業会議所で『羽咋方式』といわ