

資料 東京における自然食品共同購入グループの現況と課題：「共同購入会 生活舎」ヒアリング記録

ODAKA, Konosuke / 尾高, 煌之助

(出版者 / Publisher)

法政大学経済学部学会

(雑誌名 / Journal or Publication Title)

The Hosei University Economic Review / 経済志林

(巻 / Volume)

70

(号 / Number)

1・2

(開始ページ / Start Page)

193

(終了ページ / End Page)

254

(発行年 / Year)

2002-07-05

(URL)

<https://doi.org/10.15002/00003150>

【資料】

東京における自然食品共同購入 グループの現況と課題

— 「共同購入会 生活舎」ヒアリング記録 —

尾 高 煌 之 助

目 次

- § 1. 共同購入会 生活舎のあらまし
- § 2. 誰から誰へ
- § 3. 値段はどうきまるか
- § 4. 顧客の数と分布
- § 5. 改善提案にどう応えるか
- § 6. 注文と在庫の管理をめぐって
- § 7. 生活舎の歴史的淵源
- § 8. 初期の生活舎
- § 9. 生活舎の経営思想
- § 10. 生活舎の課題
- § 11. 意識改革に向けて
- 付録. 将来にむけての課題

2001年7月3日の夕方、自然食品の共同購入とその配達に携わる生活舎を訪ねて、その現況、直面する問題点、将来の構想などについて、同舎を主宰する4人の方々に話していただいた。応対して下さったのは津田誠一、高田昭次、林 二郎、吉野通芳の四氏（発言順）である。毎日の生活を支える消費物資、とりわけ食品の調達と消費にかかわる重要な論点が含まれていると思うので、関心ある方々の参考資料として、以下にその記録をとどめておくことにした。

なお、ヒアリング開催に際しては、お尋ねしたい項目についてあらかじめ質問内容をお送りして、準備をお願いした(表1)。また、松原良子さんに記録係(速記)をお願いした。質問を呈したのは、筆者のほか、岸本吉弘、森田龍二、高橋明日香、内藤正章、白石篤司、橋内雄二、近藤守、寺坂 武、川上裕樹、進藤慶一(発言順、いずれも法政大学経済学部3~4年生[当時])の諸君である。

関係者の方々のご協力を感謝する。

§1. 共同購入会生活舎のあらまし

○尾高 きょうは、生活舎の活躍ぶりを伺って今後の参考にしたいと思えます。

順序として、最初に生活舎のほうからご説明をいただいて、その後で質疑応答という形にしたいと思いますが、よろしいでしょうか。お話いただく途中も、場合によっては質問したりするかもしれません。

○津田(生活舎) 私、生活舎の責任者の津田と申します。先生のほうから提起されている質問項目(表1)を中心に簡単に説明していきますので、あとは質問で補ってください。

まず「事業内容のあらまし」ですが、簡単なレジюме(表2)を作っていますので、見てほしいのです。

私たちはどういうことをしているかといいますと、基本的には農畜産物を主体にした共同購入を行っています。

具体的にどういうことかといいますと、カラーの写真が何枚か入っている注文書を2週間に1回会員に配っていきまして、注文書の中には2週間にわたって配達する品物の中身が書いてあります。OCR(optical character reader)があって、自分の好きなものというか、必要な方はOCR用紙に記入して、そのOCR用紙1枚で1週間分です。それを会員の皆さんに配って、回収して、その週に注文どおりに品物を配っていくという仕事になるわけです。

表1 質問事項一覧

-
1. 事業内容
 - 商品名および構成
 - サービス
 2. 供給（生産）者
 - 供給者の条件
 - 商品種類別供給者数およびその地理的分布
 - 原価の決定， マージン率の決定要因
 - 苦情処理
 3. 会員
 - 会員の条件
 - 会員数およびその地理的分布
 - 苦情処理
 4. 経営管理
 - 注文管理， 在庫管理
 - 欠品， 余剰品防止の方法
 - 新製品開拓の工夫
 5. 経営状況
 - 経常利益
 - 資本回転率
 - 資産
 - 従業員
 - その他
 6. 歴史
 - 発起人， 発祥地
 - 生産者との連繋の設定
 - 会員の募集と成長
 - 事業内容の変遷
 7. 将来構想
 - 事業内容
 - 適正規模
 - 地域的展開
 - 情報革新の影響
 8. その他
-

表2 生活舎の事業（2001年7月第3週の実績）

(2.1) 事業内容：農畜産物を主体に，農産加工品等を地域の会員に供給

(2.2) 取扱う商品：

農産物：野菜，牛乳，卵，米，果物，豚肉，牛肉

農産諸加工品：ヨーグルト，バター，豆腐，パン，梅干，ジュース，ハム，ソーセージ，漬物，クッキー他

海産物：鮮魚，エビ

海産加工品：干しのり，煮干，本節，干物，冷凍魚，わかめ，海草サラダ

冷凍惣菜：餃子，シュウマイ，コロッケ，ハンバーグ，春巻き，グラタン，メンチカツ他

飲み物：お茶，水，ジュース，酒，ワイン，青汁，びわ茶，ルイボスティー他

調味料等：醤油，味噌，ミリン，酢，砂糖，ソース，マヨネーズ

練り製品：かまぼこ，ちくわ，はんぺん，さつま揚げ他

菓子：せんべい，かりんとう，ポテトチップス他

その他：石鹼，衣料品，化粧品，フトン，靴，その他雑貨類

(2.3) 商品の構成比

供給総額：	4,530,388円
うち牛乳	393,260円
ヨーグルト	69,260円
大豆製品	153,835円
米	365,590円
豚肉	325,385円
卵	150,840円
野菜	661,450円
果物	219,610円
冷凍魚	348,250円
冷凍惣菜	175,196円
鮮魚	130,000円
パン	41,130円

あとで生い立ちのところで詳しく話しますが、もともとは生活協同組合を考えて始めたのですが、良い品物が本当により安く手に入るのだろうか、と疑問を持ちました。大学生協に入るとわかるように、「より良いものをより安く」というスローガンになっているわけですが、僕たちが農畜産物と出会ったときに本当に良いものが安く手に入るのだろうか。つまり、良いものは高くはないのだろうか。野菜にしてもそうですが、手をかければ高くなってしかるべきだ。にもかかわらず、消費をする立場だけで「安くて良いものを」と言ったときに僕は矛盾を感じて、やっぱりおかしいのではないかと、良いものは良いものとして扱うべきだし、当然それに見合った価格を付けても不思議はないのではないだろうか、もともと安く買うという発想はどうなのだろうか、というのが農畜産物を扱うに当たって僕らが一番強く感じたことでした。

最初に僕らが付き合った農業の生産者は、山梨県の韭崎にある「ぶうふううう」という農場です。いまもちろん付き合っていますけれども、豚の放し飼いをやっています。僕らの耳に入ってきたのは、この放し飼いの人たちが豚の牧柵を何にしようかという理由で揉めているということでした。いまやっているのが電柵の牧柵、それか有刺鉄線かということで揉めているという話を聞いて、それ以来付き合いだしていますが、それが18年ぐらい前です。

いまはそうでもないでしょうけれども、動物を飼うときに動物にストレスを与えない方法はどういう方法なのかということで、狭くて臭い豚舎の中に豚を押し込めて餌を食べさせるだけ食べさせてというやり方とは全く正反対なわけです。表に出ていて、水を飲みたいときには水が飲めるし、物を食べたいときには食べられる。もちろんほとんどは寝ています。そして、僕らが行けば豚のほうから寄ってきて、きょうはどんなやつらが来たのかなって見に来る関係があるわけです。

そういう豚の飼い方に対して、僕らが見たときは、ショックと言うとおかしいけれども、こんな飼い方があるのかなということと、こんなことで

採算がとれるのかなというふうに率直に思って、そんなことから農業に対する僕らの考え方が徐々に変わっていくというのか、旧来持っていた考え方がそこで変えられていってしまうというのか、そういう体験を通して本気になって農畜産物を扱おうと考えて、そう考えた時代から「生活舎」という名前を使い出したのです。

「生活舎」という名前の意味というほどではないですが、生活する仲間が集える場所という意味で生活舎という名前をつけました。ですから、そこでいろいろな話ができるように、あるいは生活そのものがその中に表現されるようにということで、生活舎という名前をつけました。

そういうことからスタートしているので、取り扱う品物は当初は農畜産物にほとんど限られていました。つまり、加工していない農畜産物を主に扱っていました。

なぜかという、そのときの僕らの考え方のベースになったのは、できるだけ家庭で物を作ってほしい。つまり、家で食べるものは自分の家で作ってほしい。いまの時代よりもずっと前だったけれども、例えば学校が荒れるとか、食べ物を通した問題がいろいろ起き始めていた時代でもあったのです。

○尾高 それはいつごろですか。

○津田（生活舎） 20年ぐらい前でしょうね。

それはアメリカを通して感じた問題ですが、いわゆるスナック菓子をたくさん食べている子供たちが情緒不安定になるというような話があったり、あるいは、後でまた別な形で出てきますけれども、高度成長期に奥さん方がだんだん家にいなくなってしまうというのか、働きに出る。家で食べ物を作らなくなっていく。そういうのに対して、できるだけ家で作ってもらいたい。家で食事をしてもらいたい。そのために僕らとしては最高の素材を届けたい。そういうことで、農薬をなるべく使わないもの、できるだけ新鮮なものを扱い出していくのです。

いまも実態としてはほとんど変わりませんが、全体の50%以上が

農畜産物の原形というか、トマト、キュウリなどの野菜類、牛乳、肉という形のもので50%以上占めると思います。ここに出ている構成比は7月後期の1週目ということで出ていますので、果物がこの時期は少ないものですから、全体としては農畜産物が50%を少し超えていくのではないかと思います。

そのほかに、いまは加工食品をだいたい扱っています。それは、そういう主張をしているにもかかわらず、残念ながらもなかなか家で作ってもらえない。例えば惣菜がないとなかなか難しい時代になっている。だから、僕らは僕らの主張はするけれども、もう一つ僕らには経営をしていかなければならないという実態があるわけです。理念だけ言い続けられない要素もあって、いまはその理念から遠く離れたものを扱うということでは決してないですけども、だいたい食料の加工品を扱っています。

○尾高 それは、この統計（表2）に入っているのですか。

○津田（生活舎） そこには入っていません。この数字でいきますと4割ぐらいだと思います。

○尾高 供給総額のほかに、ということですか。

○津田（生活舎） 供給総額の中には入っています。

○尾高 供給総額というのは、どういう意味ですか。生活舎がお払いになる金額ですか。

○津田（生活舎） これは売上です。

生協と比べると、はるかに農畜産物の比率が多いと思います。僕たちは相変わらず、そういう意味で言えば、できるだけ家で作ってほしいという気持ちを込めて、家で作るためには最高の素材を届けますということをしてできるだけ心がけています。

全体の構成比に「鮮魚」という形で出ていますが、これももう15年ぐらいになりますけれども、ここから伊東まで行って、その日揚げたお魚をその日のうちに配っているのです。これは経営的には非常にバカな話で、儲かるわけがない。しかし僕らとしては、やっぱり魚を食べてほしいとい

うつもりで、それも養殖の魚ではなくて天然の魚を食べてほしい。

もう一つは、皆さんの中で港の近くで新しい魚を食べたことがある人はわかると思いますが、魚は新しいとほとんど臭くないのです。はらわたはころんとしている。確かに3枚におろせば血は出ますけれども、食べるとさっぱりしていておいしい。そういうものはぜひとも供給したい。だから、僕は15年間やっていて、だんだん減っていますけれども、頭と尻尾と内臓がついているやつはどうもやりづらいな、と。

それと、魚で困難なのは、疲れていても何にしても予定どおり魚が来てしまうのです。この仕事をやっていて、そこはすごく難しいのです。野菜もそうですが、きょうは疲れたからやりたくないなと思っても、魚も野菜も家に来てしまうのです。そのときに処理しないと本当の意味での良い食材が使えない。そこは僕らのすごく弱いところです。加工食品だと、きょうやらなくてもいいわけです。あしただって、あさってだって、同じ味が食べられる。鮮度を大切にやっていると、届いた日にできるだけ処理することが大切なので、そのことで時間を拘束されるのを嫌う人は嫌います。そういう人は入っても長続きしない。

野菜に関しても、野菜は季節のものを食べるのが当たり前だけれども、いまはどれが季節かわからない時代になっている。なぜかというと、スーパーマーケットに行くといつもトマトもキュウリもある。しかし、畑に行ったら、寒いときにキュウリとかトマトはできないです。そうすると、どうして作るかということ、温室の中でストーブを焚いて暖かくしてトマトとかキュウリを作るわけです。それは当然コストがかかる。だから、夏場のキュウリやトマトより冬場のキュウリやトマトのほうが高い。しかし、1年中出てくる。そういう季節感のない世の中になっているけれども、季節と野菜の中に関係があるわけです。

夏野菜のトマトとかキュウリは体を冷やす役目をしますから、暑いときには体を冷やす。冬食べる根菜類は体を温める。それは自然の摂理にかなっているということですが、残念ながら、いまはそういう時代ではなくな

っている。だから、黙ってうまく旦那さんの寿命を縮めるには、冬に夏野菜を食べさせて体を冷やすと寿命が縮まるという話を聞いたことがあります。

○尾高 最近、そういう理解が一部ではあるんじゃないですか。例えば、東南アジアから輸入した果物は体を冷やすので、冬食べるとよくない。逆のこともあるでしょう。そういうことに気がついている消費者もいます。

○津田（生活舎） スーパーマーケットでは買えないものを僕らはずいぶん扱っています。そのことが、逆にこういう小さい共同購入会でも生き延びていくことができる。

そういうものを持っていないと、こういう時代は、安ければいいのかというふうになると、組織的に大きいところ、あるいは資本力が大きいところにはかなわないですけれども、僕らは決してそういうふうには考えていません。

僕らは、本来はこういう小さい組織がたくさんあるべきだと思っているわけです。大きいことはいいことだということで、いまは大きいとこにどんどん集約されている。合併が繰り返されていくと、大きくなればなるほど血の通わない構造ができていきます。トップの人は下のことが全くわからない状態というのはいくらでもあるわけで、そういう意味で言えば、いつも生きた関係と新鮮なものを供給していくという関係性を作るには、巨大な組織にならないほうがいいだろうと考えています。

§2. 誰から誰へ

○尾高 その辺でちょっと止まっていたいで、質問があれば質問、あるいは簡単なディスカッションをしたらどうでしょうか。

○岸本 外食産業とか中食産業に製品を委ねて、多くの人に食べていただくことは考えられないのですか。

○津田（生活舎） 現在では僕らは考えていません。

○岸本 やはり家で食べるという形ですね。

○津田（生活舎） ええ。

もう一つは、畑は天気によってもものすごく変わるのです。外食産業は、例えばきょうはレタスが10個要るといったら10個要る。しかし、きょう10個できない場合もあるわけです。

ただし、畑というのはすごくおもしろくて、かんかん照りが続いたときに良くできる作物と、雨が降ったほうが良くできる作物がある。それは自然にバランスをとっているわけです。

僕たちの場合には、「野菜セット」がそうですが、畑でできたものを何種類かその中からピッキングというか、そろえて、会員のところに届けます。なぜそういうやり方をするかという、会員にとっては嫌いなものも来てしまうわけです。しかし、畑で農薬を使わないようにするためには、例えば大根を1年中あるいは10年も20年も作り続けることはできない。この近くで言うが一番わかりやすいのは、群馬の婦恋はキャベツをずっと作り続けるわけです。それは農薬を前提としているわけです。

特にナス科の作物は根から養分を吸収する構造がいつも一緒で、いつも一緒ということは、ナスを植えても、トマトを植えても、吸う養分は似ているのです。そうすると、肥料がかれてしまって連作がきかない。農薬を使わないということは、そういう作物やそうでない作物を順番に輪作していかなくてははいけない。輪作することによって吸う養分がみんな違うので、作物に影響を与えなくてうまくできていくわけです。しかし、1つのものを作り続けようとするとは基本的には連作障害を受ける。

ただ、世界の主食になっているものは連作障害は起きないです。例えば水田は何千年も使ってきてても連作障害は起きない。それから、小麦、トウモロコシ、こういったたぐいは連作障害は起きない。多分、田んぼの場合には水の流れによって栄養分がいつも補給されるということはありません。あとは細かくはよくわからないけれども、とにかく世界の主食になっているものは大体連作のきく作物です。

そういう意味で、畑で農薬を使わないでというふうにある程度条件をつ

けた場合には、食べる側、条件をつけた側は、その条件をつけたなりの結果については責任を最低限負わなければいけない。あれが食べたいとかこれが食べたいというのはいいけれども、あれは食べたくないというのが出てくるとその関係は成り立たなくなって、結局、農薬を使わざるを得ない。

そういう輪作をやっていっても僅かには農薬は使うけれども、なるべく使わないという方法は、畑の中にいろいろな作物を植えないといけないわけです。そうすることによって少しでも農薬を使わないで済む。そういうものが食べられる。その関係を維持するためには、輪作して、いろいろなものを食べていかないといけない。それと天候のバランスです。

だから、大手のスーパーとかレストランに入れることを僕らが全く考えていないのは、彼らの場合には必要な作物を天候にかかわらず必要とするわけです。僕らにはそういう供給の仕方はできないということです。僕らがやっている場合には、当然、遅れる場合もあるし、今年はできなかったという場合だってあるわけです。そういうことも含めてみんなに理解してもらいたい。

農薬を使えばそんなことはなくて、全部ちゃんとできるのです。しかし、そういう問題がある。だから、供給先として、飲み屋さんとか小さいところはいいですよ。現に供給しています。そういうところは、なければならぬで、じゃあ違う料理にしようで済みますからね。

○尾高 どのくらいありますか。

○津田（生活舎） 2～3軒です。

○高田（生活舎） 僕らが届けた農産物の中身によってきょうのメニューを決めるわけです。通常の買い物ですと、きょうは何を作ろうかということでスーパーに買い物に行きますが、届けられた農産物で今晚のおかずを決める。その辺が全く違うところです。

○尾高 やる意思と許容性のある店だったら提携できますね。

○岸本 スーパーに生活舎のコーナーを作って、ブランドみたいな感じで

置いたらどうなると思いますか。

○林（生活舎）生活舎のブランドというふうにはならない。生産者の名前のブランドにはなるけれども、僕らが生産しているわけじゃないから、生活舎という名前では物は置けないと思います。僕らが生産者との仲介をするというふうにもならないね。

○津田（生活舎）いま八王子で中心にやっている生産者の鈴木さんは、20年ぐらいそういう作り方をしているのですけれども、一番最初、市場にも出荷して、こういう団体にも出荷しているとどうなるかということ、市場では買いたたかれるそうです。

「私のやさい畑」というパンフレットの裏に生産者の名前が書いてあります。ここに出ている人で、名前を落としてほしいと言われた人がいるのです。どうしてかということ、市場でそういうところに出している品物については買いたたく。市場は、市場でその地域の野菜を支配したいわけです。

○岸本 つぶしにかかっているということですか。

○津田（生活舎）言ってしまうえばそうなのです。べつにつぶされやしななくても、農家としては非常にびびるわけです。つまり、本当は自分は農業を使わないでやりたい。少しでも減らしてやっていきたい。しかし、そういう受け皿がない。その受け皿に対して出そうとすると、「おまえはそんなところと付き合っているのか。いい根性してるじゃねえか」と、こういう話になる（笑）。

それは日常茶飯事の問題で、こうやって顔まで出してくれる人は限られてくるわけです。それが現実です。

○森田 その人たちは大丈夫なのですか。

○津田（生活舎）この中に八王子の農業委員会の会長の件もいるのです。それはおもしろいと思った。その人は農業委員会の会長だから、農業関係者の中ではいわゆる実力のある人なわけです。それこそ表の力だけではなくて裏の力も含めてあるわけです。そういう人のところで生産者と直接取

引する件が平気であるというのは、すごくおもしろかった。それはいまでも続いているし、親父さんとも時々会うけどね。

○尾高 ほかにどうですか。質問なり、コメントなり。

○高橋 作り過ぎたときはやっぱり廃棄されてしまうのですか。それとも、ご自分たちで食べられたりするのですか。

○津田（生活舎） いろいろな方法がある。1つは、生産者は多くできると余分に入れてくれる。つまり、500gで設定しても700g入っているとか、さらにおまけも来ます。それから、どうしてもだめな場合は、食べてくださいと言って緊急の呼びかけをします。

○尾高 それは、買ってもらうのですか。

○津田（生活舎） それは会員の人に買ってもらう。例えば、注文書以外に緊急のピラを出すわけですが、どうしてもだめだから買ってくださいって。それ以外は生産者は大体つぶしています。今年も僕らの関係者であったのは、ある時期に2万個のレタスの注文があって、実際に引き取られたのは6,000個。だから、1万4,000個は畑でつぶされました。できた製品は出荷先がないから、トラクターでかき回してしまうわけです。

○高田（生活舎） そこが市場流通と僕らの産直との1つの大きな違いなのです。市場流通というのは、市場があって、一定の大きさに作物が育ったときにそこに持っていけるわけです。ところが、僕らの関係している生産者の場合は、きょうは土曜日だ、ちょうどいい大きになった、さあ出したいといっても、土曜日・日曜日は僕らは休みなのです。会員は火曜日にとっているとしても、作物は待ってくれないわけです。その辺がいろいろ問題の起こる1つの要因になっています。

例えば、コマツナは3日ぐらいでこんな大きくなってしまうので、月曜日の人は、何でそんな長いのをよこすのかということなのですけれども、育ってしまうのです。あとは、短いうちにとって冷蔵庫にしまっておけばいいのですけれども、しおれてくる。だから、その辺は食べる側も理解しつつですね。なかなか難しいんですけどね。

○津田（生活舎） 今年の前半は、会員のところはかなり背の高い大きなコマツナが行ったと思います。おもしろいのですが、これは市場だとかスーパーでは絶対に出ないのです。なぜかという、背丈が伸びた場合は、化学肥料を使っていると茎がかたくなります。しかし、有機栽培でやっている茎がやわらかいのです。そうすると、これだけ大きくなると普通のときの2把分あります。それは茎がやわらかかったら絶対においしく食べられます。僕もこんなでかいコマツナを配るのはちょっと気が引けるわけです。普通どおり食べられます、茎がやわらかいから絶対に大丈夫ですよと言って届けるのですけれども、そのときは優に2把分あります。そのときは食べる側は本当は得したはずなのです。

それは、作り方によって大きくなってもおいしく食べられるというのもあるし、春先に越冬した白菜、それも臺が立った白菜がおいしいのだと言われて、僕らも一度配ったことがあります。通常、臺が立った作物を誰も配るはずはないのですけれども、これがうまいのだと言うのです。それは誰からも苦情はこなかったです。

○高田（生活舎） 臺が立ってさらに進むと花が咲くのですが、その花をおひたしで食べるとまたおいしいのです。

§3. 値段はどうきまるか

○尾高「安く」という点にこだわっていたみたいだけれども、そのあたりはどうですか。

○内藤 スーパーにある野菜とか果物の値段と変わらないのですか。

○津田（生活舎） この2～3年は比較的天気がいいので、安定している。秋口からも暖かかったり、それはいろいろな問題を生むけれども、基本的には野菜はこの2～3年良くできています。その結果どうなるかということ、スーパーマーケットのほうが少し安いと思います。

なぜかという、僕たちの野菜の値段の付け方は、基本的には生産者が言ったとおりに付けるのですけれども、生産者は何を基準にしているかと

いうと、自分たちが再生産できる価格を付けていくわけです。その価格はスーパーにある価格とは違っていて、1年間安定して付けてくれる。どの時期であっても値段を一定にして出してくれる。そうすると、当然、僕らも値段を一定にして出すわけです。

しかし、スーパーや八百屋さんに出てくる野菜は市場価格があるわけですから。それは売り買いの問題で値段が変わるので、小刻みに変化しているのです。そういう意味で、天気良くて作物が良いと比較的作物の値段は安いのです。しかし、僕らの場合には基本的には変わらない。そのかわり、キャベツが1個400円とか500円するときもあります。皆さんの年齢だと、おそらく高校時代の前半には1個400円とか500円したことがあったかもしれない。そんなときにも僕らは1個170円のキャベツなら170円のままなのです。

よく聞きませんか。例えば、白菜御殿だとか、群馬のほうへ行くとそういうのないですか。要するに、博打的な作物があるのです。次の年に何を作付けしようかと、みんなそれは当然考える。前の年に少なかったものを作付けするわけです。レタスもそうです。長野県の川上村だったかな、真夏にレタスが出せるところがありますが、あそこもすごい御殿が並んでいるらしいですよ。

○尾高 儲かったという意味ですか。

○津田（生活舎） そうです。価格というのは天候とも密接な関係がある。しかし、僕らの場合にはそういうことにもかかわらず、なるべく一定の値段で出しています。ほとんど値段は変わってないです。

○尾高 そうすると、野菜はそんなに高くない。むしろ安い。

○津田（生活舎） 年間を通せば、安いと思います。

もっと簡単に言うと、魚が典型的です。魚は何がかかっているかわからないわけです。浜値があるので、びっくりするくらい安いときもある。いままで2～3回しかないけれども、40cmぐらいのメジマグロが入るわけです。メジマグロ1本の場合もあるし、何かつく場合もあるね。

○林（生活舎） メジマグロだと1本だな。

○津田（生活舎） 僕らが売っているのは3,500円です。そうすると、こんなマグロが1本3,500円で買えるとしたら、多分安いのです。しかし、それはいつもあるわけでない。農畜産物はほとんどそうですが、みんな相場です。売り手と買い手との関係で決まっているけれども、僕らの場合には、ある程度生産者が再生産できればいいということで、決められた価格をずっと守っているから、僕らも勝手に上げたり下げたりすることはできない。世間で高いから少し高く付けようかというわけにはいかないわけです。

○内藤 消費者はそれに対して納得しているのですか。

○津田（生活舎） 会員の人たちには比較的理屈してもらえています。

よく生協ではこういうことがあります。野菜の値段が高くなると集中する。生協の値段は2ヵ月ぐらい前に値段設定を出すので、出すときまで2ヵ月間差があるわけです。僕らのほうがもっと短いです。というのは、いつも注文書をぎりぎりまで作っているからですが、生協はそれがもっと長いから、2ヵ月ぐらい前に作るわけです。そうすると、野菜の値段が高騰してくると生協に注文が殺到して、生産者は生産量が自分の生産量では間に合わなくなるから、生産者は市場へ行って作物を買ってくるわけです。そんな話はよく聞きます。

僕らの場合には、周りの値段が高くなってもあまり変わらない。いまはそんなことないけれども、10年ぐらい前までは卵がそうでした。12月の15日ぐらいから急に高くなるわけです。クリスマスのケーキ、正月の惣菜、これで卵の値段がすごく上がっていきます。僕らも当然値段を上げていったけれども、全くいつもと変わらない注文しかない。年が明けると卵の値段はがたんとながります。

だから、野菜だけではなくて、そういうものも含めて、会員の人についてはあまり値段では買ってなかったなという感じはあります。ただ、最近では昔とはちょっと違う傾向はあります。つまり、周りが安いと響いてくる

という傾向はあります。

○白石 生活舎のほうでは価格は特に付けないという話だったのですけれども、クリスマスときはやっぱり価格をつり上げようという話をするのですか。

○津田（生活舎）生産者のほうがこの期間は値段をこうしてくれと言うわけです。そうすると、僕らは基本的には「わかりました」というふうにしかならないわけです。

○白石 そうすると、すべて農家の方のご意見で決まる。

○津田（生活舎）信頼関係ができると、大体そうですね。

○高田（生活舎）そこが違うところです。野菜の価格を生産者が決められる。一般の流通の場合は市場原理というか相場が決められていて、生産者が値段を付けられないわけです。僕らの場合には生産者が必要な価格を付けることができる。

○白石 生産者も納得して物を出せるという状況なんですね。

○高田（生活舎）そうですね。その辺はコミュニケーションを重ねながら作っていく。コミュニケーションは常に必要だと思います。生産者は比較的遠慮がちなところがあります。控え目です。周りが上がってくると高く出したいという気持ちはわからなくもないですね。確かに、価格が高騰するということは生産量が減っているわけですから、実質、農家の収入は減ってくるわけです。だから、市場経済の良い面でもあると思いますが、ある程度補足できる。生産量が少なくなれば高くなる。ただ、トータルに考えれば、ということだと思います。

○津田（生活舎）典型的なのは、おととしの春先から夏にかけてニンジンが3倍から4倍ぐらいになったのです。それは4月に30度を超す日が1日あったのです。そうすると、九州からこちらに向かってのところで、黒いマルチを敷いてニンジンを植え付けるのですが、保温効果がものすごく高いので、4月に30度を超えた日が1日あったときに中のニンジンが全部だめになってしまったのです。それがずっと響いて3倍から4倍ぐらいに

なりました。

八王子の木下さんというところで契約して作ってもらっていたけれども、わかっている、自分の気持ちの中ではだいぶじりじりしたみたいです。市場に出すと3倍で売れるのですから。それを3分の1の値段でやっているわけです。本人は収入に困っているわけではないから、高く売りたいということにはならないけれども、そういう現実が目の前に来ると、やっぱりそれは……。

僕らだって多分そうだろうと思います。いつも行っている市場で売れば3倍になるのに、僕らと契約してしまったから3分の1の値段になる。だから、早くその時期が過ぎてくれないかなというのは盛んに生産者は言っていました。でも、そういう関係があるから、必ずしも3倍にしてくれという話にはならなかったです。

○白石 契約は1年に1回交渉して決めるのですか。

○津田（生活舎） もう慣習的です。だから、契約書を取り交わしてということはないです。口約束も含めて契約だということです。

○尾高 生活舎の哲学は、良いものを、必ずしも安くなくてもいいわけでしょう。

○津田（生活舎） そうです。手がかかれば手がかかっただけ費用をかけてもいいはず。それに見合った価格。

○尾高 適正な値段、会員が納得すれば。

○津田（生活舎） はい。

○尾高 安定した価格でなくてもいいという考え方もあり得る。会員が納得すれば、ニンジンが高くなったのなら少し上げたっていいじゃないか。そうは言わないのですか。

○津田（生活舎） それは前にありました。大西さんという長野で野菜を作ってもらっている生産者に、キャベツの値段を勝手に20円上げて、生産者に20円余分に付けたのですけれども、生産者が怒ってね（笑）。

○尾高 生活舎が20円上げたのですか。

○津田（生活舎） そうです。20円上げて、生産者にも戻したのです。そうしたら、「俺が出している野菜の価格は俺が決めるんだから、以後ないように」と言われました（笑）。

○橘内 それは契約が切れたということですか。

○津田（生活舎） そういうことではなくて、表に行くのと400円で売っているわけです。しかし、僕らは170円で売らなければならない。この落差はすごく大きいわけです。それで、少しはいいんじゃないかというので20円上げたことがあって、「20円上げたよ」って生産者に言ったら、「以後やらないように」と言われた。つまり、俺はそれで出したんだからその値段で通してくれ、と。

○橘内 そうする場合でなくても、契約が切れるということもあり得るのですか。

○津田（生活舎） それはあります。特にこういう問題は市場価格の問題でしょう。自分の家でとれたか、とれないかという問題は別なのです。自分のところで本当にとれない場合は値段を上げます。つまり、ほかでとれても、その生産農家で天候のせいでもううまくとれなかったから、値段を今年は上げてほしいという場合はありました。

○高田（生活舎） でも、まれです。

○津田（生活舎） あるいは、去年の秋も暑くて、冬向けの白菜が、シンクイムシといって真ん中の芽をみんな食っちゃう虫がいて、それにやられるとどうなるかという、12月ぐらいになると本当は白菜が巻くのですが、巻かなくて、1月ぐらいに出たのです。小さくて、少し葉っぱが広がっていた。

そういうことは、食べられると生産者が言えば、僕らはそういう品物を出します。ただし、そういう品物はスーパーとか八百屋には絶対出ません。それは廃棄処分にしかならない。

○高田（生活舎） でも、おいしかったですよ。あの白菜は日が中まで全部入っているのです。「ずいぶんおいしいな」と生産者に話をしたら、そ

ういう理由だったのです。

○尾高 そういう問題があるから、味はともかくとして、形が悪いものがある。

○高田（生活舎） たまにありますね。

○森田 信頼関係で生産者が言っている価格で売るというのはわかったのですけれども、新しく契約した農家はまだ信頼関係ができてないと思います。そういう農家の商品の値段はどう決めるのですか。

○津田（生活舎） まだ信頼関係がなくても、基本的には生産者に決めてもらいます。ただ、それが周りの生産者の価格とあまり違ってくると、それは言います。どうしようかという話でね。

僕らの場合も、仮にAさんのキャベツが180円、Bさんのキャベツが250円で出したら、当然それはAさんのしか売れない可能性があるわけです。そういう意味で言うのです。

○尾高 同じキャベツでも値段が違ったりするわけですか？

○津田（生活舎） 生産者が違えば多少違うときがあります。だから、だんだんそれが集約されて、いま野菜の生産者はもう限られています。残念ながら、僕らが年々消費量を上げているわけではないので、新しい生産者はなかなか入りづらいし、僕らも入れづらいわけです。だって、売れないのに次々に生産者だけ入れられない。

例えば、1軒の生産者がまともに作ると、ものすごい量が出てくるのです。僕らが必死になって売らないと売れないぐらいの量が出てきます。そういう意味で、売るほうも結構大変です。しっかり売らないと生産者を維持できないのです。

○岸本 僕がいままでお話を伺って受けた印象は、農家さんから生活舎に製品を持ってきて、それを消費者に配るといっているので卸売的な感じを受けたのです。卸売だと価格を抑えないといけないというのものもあるし、自分たちも利益を生まないといけないというのものもある中で、売上に対して収益率がすごく低いと思うのですけれども、どれくらいなのか、もし差し支えなけ

れば伺いたいと思います。

§4. 顧客の数と分布

○尾高 では、少し先へ進んでいただけたらどうでしょうか。

○津田（生活舎）では、次の生産者の概要で、「生産者の地理的分布と生産物」（表3）を見てほしいのです。

基本的には関東近県が多いですが、一番遠いところは北海道と沖縄です。北海道は、ここに書いてありますように、ジャガイモとかカボチャ、乳製品をとっています。南は、一番遠いところは西表です。それはパイナップルで、いまも出ています。パイナップルも正直言って数倍の値段の違いはあります。スーパーで出ているやつよりも高いです。特にバナナは、いまはほとんど出ていませんが、10倍ぐらいする。バナナは沖縄です。

沖縄には、こんな小さいシマバナナというのがあって、味がすごくいいです。しかし、作付けしてから1年半ぐらいかかるので、台風で大体だめになってしまうのです。だから、沖縄でも作りづらいものになっていると思います。

いまは宅急便が多いので、僕らも毎日配送しているので、生鮮に関しては毎日入って、毎日出しています。

これはおもしろいのですけれども、組織が20年ぐらいになると食べるものが変わってきます。昔は「ぶうふううう」の肉がたくさん売れましたが、最近、会員の年齢がやや高くなっているせいか、むしろ魚にシフトしています。つい1年半ぐらい前から、岩手県の三陸海岸の宮古から内臓をとった鮮魚を送ってもらっています。僕らはすごくいいと思っていて、北の魚は脂が乗っててうまいなという感じがしています。そういう生産者も少しずつは増えていますが、生産者はいま増える傾向にはありません。

それから、1週間に1回の配送に切りかえたときに、落ちた生産者もいます。つまり、毎日供給しなければならぬというのは結構大変で、それ

表3 生産者の地理的分布と生産物（順不同）

地 域	供 給 品
北 海 道 (5名)	じゃが芋・かぼちゃ・人参・片栗粉・乳製品・プルーン・洋梨・葡萄
八 王 子 (14名)	鶏卵・野菜・米・漬け物・ジャム・クッキー・和菓子・椎茸・梅・梅製品・ヨーグルト・牛肉・柚・切り花・シクラメン
八王子を除く東京地方(12名)	鶏卵・野菜・アイスクリーム・大豆製品・ハム、ソーセージ・醤油・ゴマ油・パン・お茶・製靴・洋菓子・塩(小笠原)
関東地方(東京を除く)(22名)	化粧品・米・海産物・みかん・製麺・干物・冷凍魚・野菜・お酢・練り製品・レモン・ハム類・お惣菜・レンコン・小麦・梨・キューイフルーツ・コンニャク・スイカ・国産スパゲッティ・粉石鹼
東 北 地 方 (11名)	米・日本酒・鶏肉・ハト麦茶・和菓子・鮮魚・冷凍魚・味噌・海草・カーボン(炭)製品
甲信越地方 (21名)	味噌・野菜・コンニャク・梅干し・リンゴ・葡萄・牛乳・プルーン・米・お酢・ワイン・豆類・豚肉・鶏卵・クレスン・エノキ茸・桃・天然水
東海・北陸地方 (15名)	衣類・ステンレス鍋・果汁ジュース・野菜・スイカ・鮮魚・冷凍魚・石鹼・トイレレットペーパー等紙製品・お茶・干物・わさび漬
中国・四国地方 (10名)	干物・冷凍魚・布団・果物・梅干し・ピワ・しじみ・オリブ油・ゴマ・ごま油・粉石鹼
九州・沖縄地方 (8名)	タンカン・パッションフルーツ・ゴマ・ごま油・ミカン・甘夏・蜂蜜・清見オレンジ・ハッサク・アロエベラ・バナナ・パイナップル・海洋深層水
そ の 他 (海外)	パプアニューギニアの天然エビ・ケニアの紅茶・中華人民共和国の蜂蜜・メキシコのコーヒー・ジンバブエのTシャツ等（輸入代理店の第三世界ショップなどから仕入れ）

ができないという生産者もいました。主要な生産者でしたけれども、結果としては関係が切れてしまいました。そんなことで、残念ながら、僕は毎年毎年こういう生産物がたくさん売れるような状況ではなくて、野菜に関しては2～3年前がピークでした。野菜を食べなくなってきているのかなという感じがちょっとします。

○尾高 あまり儲かっていないのではないかという心配があるようですけども、どうですか。

○津田（生活舎） それは全くそのとおりです。

僕らがやり始めて5～6年の間は粗利益率が2割行かなくて17～18%でした。17～18%の時代はどういう時代かという、人を雇うことができないのです。自分ですべてやる以外にないわけです。まだそのときは若くて、すべてのものが自分でできたという時代でもあったけれども、17～18%の利益率だと全く余裕がなくて、ただ仕事に追われるだけになっていて、改善しないといけないということで、それ以降、平均で25%ぐらいの利益率にはなっています。

○尾高 それは売上高利益ですね。粗利益の粗とおっしゃるときは何か入るのですか。

○津田（生活舎） 粗利益というのは経費だとかを一切抜かない粗収入です。

○尾高 純利益率はどのくらいですか。

○津田（生活舎） 純利益はないです。

○尾高 逆に言うと、25%粗収入率があると、5～6%は純利益があるということですか。

○津田（生活舎） もう一つはこういう問題があるのです。僕らのところのいまの組織は、いま八王子だけでやっている組織もあって、会員数がいまは1,500ぐらいですけども、これを3,000ぐらいにしてもあまり経費が変わらないというのです。それは経験者の話です。そうすると、25%とっていると多少は純利益が出てくるのではないだろうかというふうには思い

ます。

○岸本 卸売という形態でとらえると……

○吉野（生活舎） 卸じゃなくて小売りです。

○津田（生活舎） ただ、ほとんどのものが生産者と直にやっています。

○吉野（生活舎） 経理上の問題で言えば、実は石原都政になってこういうのに対してがらっと変わったわけです。要するに共同購入については石原都政はだめで、それまでは「生活舎」の設備の関係についてはかなり補助金制度があったのですが、去年全廃されてしまって、今年から一切もらえなくなった。こうなると、いままで自動車についても税金を除いた分は補助金をもらったのですけれども、今後、更新する場合についてももらえないとなると、さらに難しい問題があるのです。

○尾高 それは、ほかの生活協同組合も同じですか。

○吉野（生活舎） 大きい生協は実質上もらってないです。

○津田（生活舎） 言ってしまうと、こういう組織でも効率があって、会員とか売上とかある程度数字が出ないと効率がよくなる状況で、それは経験者によると3,000ぐらいではないか、と。適正規模といいますかね。

先ほど言ったように、いま25%にしてやっています。正直言って、儲かるかという、儲かりません。儲からなくてもいいのかという、そうではないです。

もう一つは、あとで歴史を言いますが、僕らが最初に考えたのは儲けることではなかったものだから、結局そのことがずっと続いているということです。

次に、会員の概要ですが、生活舎でいま1,300人ぐらい（表4）。それから、5年前に発足させた八王子の生産物を八王子市内にということでやっている「やさい畑」というグループと合わせると、いま1,600人ぐらいだと思います。

会員数の分布ですが、ややさっぱりした資料があります。これはOCR用紙を出しているということで、全体の数は会員としてはもう少しです

表4 会員とその地理的分布

会員数：約1,300名		
うち東京都：		
八王子市	400	(名)
国立市	80	
立川市	43	
多摩市	43	
日野市	34	
町田市	28	
小平市	29	
相模原市	17	
府中市	14	
昭島市	9	
国分寺市	8	
小金井市	7	
東京都区部	40	
その他	124	
合計	876	

が、半分が八王子で、あとはいろいろ分散しています。

○尾高 一番下の、「その他」というのは何ですか。

○林（生活舎）例えば武蔵村山市とか、もっと細かく幾らでも分けられるけれども、大ざっぱにはこんなものだろうということです。横浜とか東大和市とか東久留米市とかそういうのを全部入れるとほぼ埋まってしまうのです。ほとんど東京ですけれども、川崎も1軒ぐらいあったかもしれない。1軒のために項目を増やしてもしょうがないので、大ざっぱ、こんなものかなという感じです。

○津田（生活舎）それと、発足してから今年で18年になりますが、いつの時代にこういう会員に増えたのかねという話をして、当初の時代、正直言って、僕らはこういうふうにしてやってきたものだから、まず、会員はそんなに増やさなくてもいいだろうと。どんどん増やしたら生産者が困るのではないかと最初は思っていたわけです。つまり、一定の品質のものを

常に出すためにはそんなに会員を増やさなくてもいいのではないかと考えて、バブルが崩れるぐらいまでそう考えてやってきたのです。

ところが、バブルが崩れ出してからはやや影響がありました。会員も減るし売上も減る。そうすると、やっぱりまずいなということになるわけです。拡大的にどんどん増えなくてもいいけれども、最低限維持できなければということ、5～6年前からはだいぶ会員拡大に力を入れています。その成果はそれなりにはあります。

それと、18年にわたって会員になっている方ももちろんいらっしゃいますけれども、僕らの最大の組織的な特徴は、入った人がなかなかやめないということ、商売が下手くそだから、やめないでくれれば商売としてやっていかれる。次々に入れかわるとやっていられない。増やす能力はあまりないです。良いものですよということだけれども、良いものというふうに確認するまでにもものすごく時間がかかるし、どうしても値段が高くなってしまふわけです。そのことに対する理解も時間がかからないと出てこない。

そういう意味で言うと、普通の商売と違ってなかなか難しいことがあって、僕らはレベルはなるべく崩したくないわけです。崩すと、ほかの生協と一緒にしてしまうわけです。僕らはもう少し気持ちの中にはプライドがあって、例えば日本の農業を守っていこうとかね。日本の農業を守るといのはどういうことかという、一番足元の農業を守ることになるわけです。つまり、僕らと一緒にやって一番足元の農業者を支えていくことがまず第一歩だと考えているから、品質は落としたいくない。

今年の4月でしたか、「ところで、今年はどうやって減ってどうやって増えているのかね？」というので勘定したら、4月の段階で、今年やめた人が14人で、入った人が15人でした。ただ、それ以降はもちろん拡大の活動はやっています。拡大の活動というのはチラシを新聞広告に入れて配るのです。それで、入りたいという人のところに行って話をして、会員になってもらうのです。もちろんそれ以降は増えていると思います。

○岸本 それはご自身が出向いてですか。

○津田（生活舎） はい。私ともう1人担当がいて、私はもっぱら足のほうです。昔はいろいろやっていたのです。昔は、ピラを入れない時代はどうやっていたかという、公園に車ごと行って店を出すわけです。その周りに二、三百枚ピラを配って、きょうのお昼からそこで売ります、試食品もありますと言って、そういう行動は昔からやっていました。

○高田（生活舎） 僕は多摩市に住んでいますが、多摩市の生協とかこういったグループに参加している率は60数%あって、ほぼ飽和状態です。これ以上増やすためには引き抜くという作業にもなるのです。生協と同じレベルでなくて、その上を行くレベルを僕らのほうで持続していかないと、なかなか引き抜きはできないと思います。しかし、現実的には会員がどんどん入るとい時代ではなくなっていますので、厳しいものがあります。

○森田 インターネットのホームページでは広告活動はしないのですか。

○津田（生活舎） ホームページはすごく早い時代からやっています。

○森田 それによる効果はあまりないわけですか。

○津田（生活舎） ないわけではないけれども、まだつかめない。

○森田 こういう広告中心に入ってきているわけですか。

○津田（生活舎） 実際には複合の形になっています。インターネットで注文できますよってホームページのアドレスも入れておくわけです。だから、いま電話でかかってくるよりも、もしかしたらメールの問い合わせのほうが多いかもしれない。

ただ、実感だけれども、メールで問い合わせてきた人の入る確率と電話で問い合わせてきた人が入る確率は、やっぱり電話のほうが多いです。メールで送ってくる人は、10時ごろ電話してもいないのです。メールで送り返すということだけではなくて、僕らはなるべく接触したいと思うので、相手をつかまえて電話で話をしようと思うけれども、メールで送ってくる人は、意外に帰ってくるのが夜遅いですね。

実は3年ぐらい前からインターネットで注文できるのです。これはおそ

らく全国的にも一番早いと思います。それは「やさい畑」という組織です。いまはもちろん「生活舎」のほうもインターネットで注文ができます。インターネットで注文している人は7～8%ですから、ばかにならない数だとは思っています。

全部インターネットでやってくれるとOCR用紙は要らなくなりますから、こちらとしてはすごい楽です。

○岸本 パソコンが普及している世代と、してない世代という問題もあるでしょうね。

○津田（生活舎） そうですね。でも、リタイアした人で一生懸命覚えようとしてやっている人が2割ぐらいいはいる。8割は若い人です。

○尾高 会員の年齢分布はどんなふうになっているのでしょうか。

○津田（生活舎） 年齢分布は出してないです。これは感じですけども、やっぱり年齢は高いと思います。つまり、40代は若いほうで、むしろ50代から。

○尾高 そうすると、平均年齢を下げる努力をなさらないといけませんね。

○津田（生活舎） そうですね。だから、そこで切り口をどう新しくしていくのか。

○尾高 ここにいる人達を勧誘してください。

○森田 多分、若い人はあんまりお金がないから、それには値段を下げなければ若い人は無理だと思います。

○津田（生活舎） 本当にそういうふうには言っているだろうかという問題が現実には起きているわけです。もちろん値段が安ければいいというのはみんな共通ですが、値段が安くない理由があるわけです。

§5. 改善提案にどう応えるか

○津田（生活舎） ところで、いままで農業の生産性の向上の一番のベースは農薬だったのです。僕らの世代からすると、皆さんとの関係はちょう

ど子供ぐらいの世代ですね。それですごく心配するのは、「環境ホルモン」というのは聞いたことがあるでしょう。かなり深刻な問題なのです。しかし、かなり深刻な問題のわりには、みんなが深刻だと扱っていない。なぜかというと、はっきり言えば、どうにもならないから。つまり、あまりにも自分たちのいまの生活の隅々までいろいろな問題が入り過ぎていて、これを取り除こうというのはほとんどできない作業なのです。できない作業だけれども、環境ホルモンのうち8割は農薬だと言われているから、農薬を使わないものを食べていく努力をみんながしていかないと、だんだん出生率は低くなると思います。

環境ホルモンがわかったのは去年ぐらいでしょう。問題になりだしたのは去年の春先ぐらいからです。

○尾高 仮に農薬を使うのを全部やめたら、供給能力が日本の農業にあるかどうかということと、値段はどうなるかということですね。

○津田（生活舎） それも提案としていろいろあるものですから、それは後回しにします。

この質問事項（表1）に従って行きますと、次に、会員の希望と苦情というのは、長年やっていますけれども、直接電話で受け取るし、注文書の中に苦情を書く欄もあります。

こういう組織は、苦情が出たときがチャンスなのです。すごくコミュニケーションがとれる。そういう心づもりではやっています。ただ、あんまり苦情が出ても困ります。しかし、苦情が出たときはコミュニケーションがとれるチャンスなので、なるべくそれをきちんとフォローして考えてはいます。

僕らの場合には、注文をOCR用紙というかコンピュータ化したのは10年ちょっと前で、比較的早いのです。コンピュータを入れたのも十五、六年前です。それは請求書を作るのが大変で、人はやめてしまう、徹夜して請求書を作らなければならないという作業があって、それでもボランティアにずいぶん手伝ってもらってという時代が結構あったのです。これでは

まずいだらうというので、十五、六年前からコンピュータを入れました。その時代はまだ、コンピュータは労働者の敵だみたいな考え方があったのです。

○尾高 最初のころは大変だったでしょうね。注文したつもりがそうじゃなかったり、逆だったり。

理屈から言えば、コンピュータのインターネットを使えばOCRは全廃されるだけではなくて、注文とか値段の取引も即決というか、非常に短時間に、しかも間際になってから決められるようになるはずで、安定価格ではあるけれども、状況に応じて少し上げたり下げたり、個別に交渉するとか、そういう改善ができるはずではないですか。

○津田（生活舎） そうですね。

ただ、難しいのは、コンピュータを我々が一様にこなせる能力がまだないものだから。全員がそういう能力を備えると、そういうことは十分可能だと思います。誰かに頼るみたいな構造がなくなれば。

○尾高 注文票の集約だけは外注するとか、別組織にするとか、そういうことだってできないことはない。

○津田（生活舎） そのためには組織が小さ過ぎるという感じがします。

注文書を見てもらうとわかりますが、いまこれは全部コンピュータで作っていますから、いまはこのままそっくりインターネット上に載っています。ここは全部白黒の写真になっていますけれども、インターネット上で見ると、白黒ではなくて全部カラーになっています。これをやるのは相当時間がかかりました。最初からこういう構造を考えてはいるのですけれども、仕事をやりながらだとなかなかできないのです。

ただ、僕らがコンピュータを使い出したのも早かったですけれども、3年前からインターネットで注文できるというのは、まずどこもやっていませんでした。ただし、それは八王子の中だけ限定で、それも全部都立大の先生などが協力してボランティアでやってもらって、ようやくできるようになりました。いまはなるべく目で訴えるようにということで、中でずい

ぶん写真を使っています。昔は、これを全部手書きでやっていたので、すごい時間と経費がかかった。

○尾高 カラーの宣伝チラシは、幾らかかるのですか。

○津田（生活舎） 1枚2円弱でできます。

いま新聞の中にこういう手作りチラシを入れていますが、全部その印刷機で刷っています。これは3～4円かかります。つまり、カラーのチラシの倍ぐらいかかる。人件費を含めたらもっと高くなってしまいます。カラーのほうは外注ですが、新聞の中に入れるとこちら（手作り）のチラシのほうが反応がいいです。

○高田（生活舎） 僕はカラーのほうがいいんじゃないかなと思って、かなり期待してたんですが。

○尾高 それも新聞に入れるのですか。

○津田（生活舎） 入れます。そうすると、ものすごくチラシがたくさん入っているので、カラーの中でそのカラーが埋もれてしまうのです。

○尾高 手作りのものは、ちょっと違うわけですね。

○津田（生活舎） そうなのです。文字どおりの手作りで作ってるわけですが、3色使っているので印刷機を3回通すのです。裏と合わせると全部で4回通すのです。いま1回に2万5,000枚刷ると、あの印刷の機械でこれを10万枚刷ることになります。そうしますと、2台の機械を使って2日ぐらいかかります。これに専念しないと印刷機を動かしていることをすぐ忘れてしまうのです。

だから、宣伝も、どれが効果があるかといったら、すごく難しいです。

○吉野（生活舎） 手作りチラシに虫食いの部分がある。そこは、実は東京都の地図です。でも、ほとんどの人は気がついてくれないみたい（笑）。

○津田（生活舎） デザイン的にはなかなかよくできているとは思うんだけどね。

§6. 注文と在庫の管理をめぐって

○津田（生活舎）では、少し先に進みます。

注文は比較的早くから僕らはコンピュータを使ってOCRを使って管理していますので、少ない人数でもやってこられたと考えているわけです。

在庫管理の方法ですが、何年か前まではずいぶん在庫を持ってやってきました。しかし、賞味期限というのができて、あれはおかしな話ですが、6月10日の賞味期限だと11日になると食えないのかという話になるわけです。そんなバカな話はないわけです。では、牛乳製品を冷蔵庫に入れないで表に出しておいたら、賞味期限内でも当然それは腐るわけです。で、あんなバカな表示はあり得ないというので、僕らも反対しました。

それは保管方法等、全部いろいろな条件がそろわないとできない話であって、表示に出ている幾日まで安全だというのは保管方法との関連があるのに、それと切り離して独立して数字だけ見て、時たま会員の中でも「食べられるでしょうか」と言う人がいるのです。「自分の舌で確かめてください」と言うのですけれども、実はほとんど食べられるわけです。何の問題もないです。

それだったら製造年月日を打てばいいではないか。つまり、いつ作りましたと書いたほうが確実です。しかし、あれはいろいろなからくりがある。

乳製品でこういう話を聞いたことがあります。僕らのとっているところは非常に小さなところですが、低温殺菌牛乳をやっています。低温殺菌牛乳というのはパッシャライズといって、パスツールが65度で30分殺菌すると人間に有害な菌は死にますということで、その温度でいま牛乳を殺菌しているわけです。普通の牛乳は120度で2秒とか3秒、あるいは130度で2秒といって瞬間的に菌を殺してしまう。つまり、全部滅菌するわけです。

その牛乳と低温殺菌牛乳とどう違うのかというと、低温殺菌牛乳のほうが人間にとって体に吸収するものが吸収できる構造を持っていますが、片一方は完全に煮てしまうわけです。そんなことで、賞味期限が実は低温殺

菌牛乳よりも高温殺菌牛乳のほうが1日か2日長いので、製造年月日で見ると同じなのに、賞味期限で表示すると高温殺菌牛乳のほうが2日ぐらい余分なのです。つまり、同じ製造日でも見た瞬間、高温殺菌牛乳の方が新しく感じる。そうすると、みんな消費行動としてどうするのかというと、長いほうを買います。低温殺菌牛乳を作っているところから言わせると、それは陰謀だと言っていました。低温殺菌がぐーっと伸びた時代だったのでね。

ただ、残念ながら、賞味期限の話は牛乳だけではなくて全部の品物についていますけれども、本来は製造年月日を付ければよくて、あとは自分の舌で判断すればいいわけです。にもかかわらず、残念ながらそうっていないのが現実です。

そんなこともあって、在庫はいまほとんど持たないようにしています。つまり、13個必要だと思ったら13個しか発注しないのです。そうすると、1個もロスがないし、在庫管理の必要がない。正直言って、在庫管理するほどの能力がないのかもしれないので、むしろ持たないほうがいいだろうということです。ただし、困るのは、追加注文がほとんどできないことです。追加注文は断っています。

○尾高 そういう意味では、みすみす商売の種を逃している。

○津田（生活舎） という側面と、いつも同じ人から追加注文を出すという現実があります（笑）。その辺の問題が両方あります。僕らもそういうふうを考えて追加注文をなるべく受け取る時代があったのですけれども、それをやっているといつでも同じ人で、この人が早くすればすべてがうまくいくんだけどな、というふうになってしまう。

それと、いまのシステムですと、1回注文を締め切って発注すると、あとが大変です。集計された数字は半自動的にFAXで流れて注文が発注されることになっている。それを手直しするのは大変なので、現実的には追加注文は受け取れない構造になっています。

そんなことで、在庫管理に関してはいまは在庫はゼロに近いです。

これも時代の背景ですけれども、昔はそんなことはなかったのです。ロットというのがあって、このロットをとってくれないと困ると言われたものだから、どうしても1箱単位で買わなければいけなかったのですけれども、いまは物が売れない時代で問屋のほうもそんなことを言っていられなくて、ばらしても結構ですというのが多くなっています。僕らにとっては非常にありがたくて、いまは良い状態ではあります。

欠品に関しては、品物の欠品は大体僕らの勘違いとか発注ミスが多いですが、農産物に関してはあります。よくあったのはメロンです。いま時分よりちょっと前ですけれども、去年もだめだったんじゃないかな。熊本の水俣病の患者さんたちがやっているところと千葉県からとっていて、特に5月と6月の気候によって去年はうまくできなかったのです。そのときにどうするかというと、代替を探すのはほとんど不可能です。同じレベルの品物を探すのは無理な話です。

メロンの場合は1個ですが、ミカンの場合は不作のときにどうするかというと、いまは10kgの注文はとらないけれども、5kgの注文をとって不作でどうしても品物がないときは半分にします。2.5kgでお届けしますけれども、僕たちのところで半分にしなければいけないので、手間はむしろかかります。それでいて経費は余分にかかるけれども、利益は半分になってしまう。

そういうことはごく当たり前のこととしてやっています。ただ、そんなことは例えば生協ではまずやらないです。ほかの生協では生産者に対して欠品は許さない。一回売り上げたものはほとんどお金で回収する。ほかの生協はみんなそうです。僕らの場合には、農畜産物は特に不作の場合もあるということを理解してもらいたいというふうには思っています。

○尾高 欠品を許さなかったらどうするのですか。生活舎がどこかから調達するわけですか。

○津田（生活舎） 僕らの場合はやらないです。

○尾高 生協はやるわけでしょう。

○津田（生活舎） その人たちがやればまだいいのです。そうではなくて、生産者にやらせるのです。それは僕はかなり過酷だと思っています。つまり、おまえが言った値段で探してこいというわけです。だから、農業の生産者が市場に行って買ってくるわけです。そういうふうに行かせているところもあるみたいで、それは僕はあまりいいことではないと思っています。つまり、その生産者の品物だと言ってきたのだから、その生産者の品物でないものをその生産者の品物として出すのは間違いではないかと思えます。

§7. 生活舎の歴史的淵源

○尾高 少し歴史を話していただけますか。

○津田（生活舎） 「生活舎結成15周年記念イベント資料」というのを15周年のときに出したのですが、簡単に歴史が書いてあります。

いまから30年近く前、ここに梶山合成樹脂(株)というプラスチックの工場がありまして、僕たちはその工場のプラスチックの製品を作っていた労働者だったのです。

○尾高 4人とも？

○津田（生活舎） はい。吉野さんは組合を作らした人でね。

○高田（生活舎） そうそう。この人は会社に波風を立てる人だ。

○津田（生活舎） 僕らはその中で組合を作って、僕が組合の分会長だったかな。

○高田（生活舎） 委員長だな、一応。

○津田（生活舎） で、林書記長で、というようなことがありました。

簡単に言うと、会社がつぶれてしまったのです（1975年8月）。オイルショックとかいろいろあったのです。

カシオ計算機が計算機を大量生産した時代の始まりのときのプラスチックの会社だったのです。「答え一発カシオミニ」とかいう宣伝がありましたよね。そういう時代に入るまでのすごく大きなタイプの計算機のバッケ

ージとかオートバイの前のカバーなんかを作っていたのですけれども、会社が倒産してしまいました。

会社の社長が本当に組合嫌いだったのです。健康保険組合に入るときに、「おい、この組合は大丈夫だろうな」と言ったというくらい組合が嫌いで、僕らとしては会社の倒産については納得がいかない。この辺はすごく難しい問題があって、僕らは2年半工場に泊り込みました。2年半泊り込んで会社と交渉して、ここの土地と建物をもらったのです。

○吉野（生活舎） だから、工場の造りなっているでしょう、天井なんか見ると。

○津田（生活舎） 通常、そういう争議の解決はありません。大体、お金をもらっておしまいになるのですけれども、僕らは争議の最中にお金を一銭も要求したことはありませんでした。つまり、工場をちゃんと再建してくれ、それだけでいいんだということを言い続けたのですけれども、会社はやらずに、一番最後に、ある会社の子会社にならないかということと、ここの土地と建物を一部譲るけれどもそれでやるかということと、ここの土地と建物を売った代金を渡すけれどもそれでいいか、3つのうちどれかを選べと言われたときに、僕らは、土地と建物をください、そこでいろいろやっていきたいことがありますということで、それで現在になるのです。

○尾高 労働組合にももらったのですか。

○津田（生活舎） 労働組合がもらったのです。ただし、僕らのそういう主張は旧来の労働組合から見ると異端児だったわけです。労働組合の幹部の人たちに、おまえらはもうやめろ、いいかげんにしたらどうだということは何度も言われたわけです。三多摩統一労働組合という合同労組だったのです。

労働組合というのは労働者の権利等を守ったり、交渉したりしていくわけですけれども、当時の労働組合は労働条件だけを引き上げていくという傾向があったわけです。僕らはそういうことに納得できなくて、お金をく

れというよりは、むしろ権利の問題でずいぶん主張しました。その結果会社がつぶれたかどうかはよくわかりません。別な理由だとは思いますが。ただ、会社の倒産という意味で言えば、障害者もたくさんいたものだから、どうしても納得がいかなかった。つまり、あまり大きな借金がなかったように見えたのです。ただ、それは考え方で、当時とった社長の態度が悪かったということではないとは思いますが、僕らとのコミュニケーションはあまりなかったものだから、僕らは納得できないということで、会社の中に2年半泊り込んで、最後は5人が残って、その5人がこの土地と建物ももらいました。

○尾高 5人の労働組合。でも、そういうことをすると贈与税が発生しませんか。

○津田（生活舎） あれは労働債権でもらったのです。

○高田（生活舎） 給料の代物弁済。2年半、給料は一銭ももらってなかったのです。

○津田（生活舎） ちょうどここは100坪あります。

○尾高 相手が会社を倒産したのは、不当労働行為、つまり労働組合を認めたくないのもそういう行為をとった可能性もあるということですか。

○津田（生活舎） でもないと思います。だから、ある種賢明な策だと言えば賢明な策だったわけです。つまり、高利の金に手を出さずに、比較的きれいな段階でやめよう、と。逆に僕らから見ると、おまえはやるだけのことをやってないじゃないかという見方もできるということなのです。

○高田（生活舎） ちょうど第2次オイルショックのころですね。トイレットペーパーを並んで買ったようなあの時代です。

○尾高 大変ではあったかもしれないけれども、儲かったでしょう。

○高田（生活舎） 会社としては、儲かったものはやめてしまおう、これから先、見通しは厳しいだろうということだだと思います。

○津田（生活舎） 2年半泊り込んだときはすごかったですよ。いつヤクザが来るんじゃないかとか、暴れる債権者はいるし、それはおもしろかつ

たとはあんまり言えない。

○尾高 給料なしでよく頑張れたな。

○津田（生活舎） そこに遺跡が出たのです。柵田のあたりは、いまみたいに整備される前は畑だったのですけれども、整備される段階で、あそこへずいぶん遺跡が出ました。そういう意味で言えば毎日仕事はあったのです。そっちへ行ってお金を稼いでは、帰りはここに泊まっていた。

さすがに2年半泊り込んで、ヤクザを入れられたり、警察官が入ってきたりして、ごくあっさり終わっちゃうんだろかなとは思っていたのです。そういう覚悟はあったのです。多分そういう終わり方をするのだろかなと思ってはいたけれども、どういうわけか、そういう提示を受けたときはびっくりしました。こいつら本気かと思っていました。

○高田（生活舎） 同じ時期にヤシカの相模原工場の閉鎖があって、そのときは労働組合の委員長が殺されたのです。そんな時代だったですね。僕らもいつ殺されるというか、襲撃されるかわからないような状況にあった。いまだと嘘みたいな話ですけれども、ここへ寝泊まりしていてもベッドの下に鉄パイプを置いていました。

○津田（生活舎） でも、そのことがあるから、いまがあるのです。つまり、土地と建物があって自分たちで自由に生きてきた結果なわけです。

○尾高 これは憶測だけれども、それ以前の経験もおありなわけですね。つまり、大学時代にいろいろあったのでしょうか？

○津田（生活舎） それはそれでありますけれども、ただ、その延長線では必ずしもなかったです。

○尾高 大学時代には、学生運動をやったわけでしょう。

○津田（生活舎） やった人もいるし、やらない人もいるし。

ただ、終わったときに、僕は社長の家に食事に呼ばれるのです。1人だけ。行きたくなくてね。だから、グチャグチャな関係で終わってはいないのです。最後に、「家族と一緒に食事をするけど、おまえ来ないか」と言われて、やっぱり行きづらかったですね。行って、食事をしてきましたけ

どね。

○尾高 そういふ関係で終わるときには、地方の労働委員会は関与するのですか。

○津田（生活舎） 僕らは基本的には一切そういうものについて頼らなかつたのです。

○尾高 じゃ、相対で？

○津田（生活舎） そうです。

○尾高 でも、決着がついたということの公的な証拠みたいなものは残すわけでしょう？

○津田（生活舎） それは協定書で残しました。そういうのが「生活舎」の前身にあるのです。

そのときに僕らが考えたのは、周りの労働組合からいろいろ支援を受けたので、労働者生協みたいなのができないだろうかということがもとの発想です。地域に還元することができないだろうかということで、こういう仕事を始めたわけです。だから、最初は僕らは生協をやるつもりでした。

当時の生協でもすごく感じたのは、大きくなること、生協の質が本当にいいものなのかどうなのかということが僕らによくわからないことと、どうも怪しそうだということがあって、あえて生協を選択しなかつたのです。それで、自立した〈生活舎〉という形でやっっていこうということでした。

そういう意味で言えば、最初の時代はほとんど飯は食べませんでした。だって、牛乳1本から配り始めたのですから、飯は食べるはずがないです。支援でやってくれる人たちは義理が多いものだから、長続きしないのです。ただ、僕らには土地と建物があって、この土地と建物はもらったものだったけれども、家賃を払わなくて済むというのは非常に気が楽だったし、自由な発想ができたのは、自分たちの生活さえ何とかなれば自由にやれるというのがあって、先ほども話に出ましたように、僕らを支援してく

れた労働者に対してなるべく安く良いものを供給できるような組織ができないだろうかという、考え方の中にはいわばお礼みたいところもありました。それで、安くやりたいということで、そういうものをやりだしたのです。

それは20年以上も前ですが、当時で500万円の電気製品を全く見ず知らずの我々に貸してくれた人がいるのです。つまり、こういう鬭争をやっていて、物品販売をやりたいと言ったら、いろいろな知り合いを通してですが、亀戸の質屋さんが当時で500万円の品物を貸してくれたのです。冷蔵庫だけではなくて、いろいろな電気製品です。それは全く見ず知らずの人だったので、やっぱりびっくりしました。

さらに僕らがびっくりしたのは、その人がすごいケチでね。いやいや、ケチじゃなくて、つましいのです。一緒に食事をしたこともあるけれども、メインのおかずにおからがあって、「いつもうちはこういう食事なんですよ」って奥さんに言われたことがありました。それから、トイレに入っても水を流さないわけです。そのくらいつましいので、そういう人がよく貸してくれたなと思いました。

それと、多少の解決金もいただいたということがあって、その解決金を個人には分けないでプールして使いました。やっぱり3～4年は食えなかった記憶があります。

§8. 初期の生活舎

○尾高 1983年に生活舎になった。それからしばらくまだ食えなかったということですか。

○津田（生活舎） そのときはもうそろそろやってこられるようにはなりました。僕らとしては自由な発想ができたのはこういうベースがあったからですが、生協準備会を始めて、その後、「ぶうふううう」農場の中島君という生産者に会った。農場に行くとな豚のほうから寄ってきます。

○高田（生活舎） 6,000坪に120頭ぐらい飼っています。

○津田（生活舎）「どっちの料理ショー」をってますか。特選素材であれにしました。

○高田（生活舎）コロッセ対メンチカツという番組で。

○津田（生活舎）負けたけどね（笑）。

○高田（生活舎）ゲストはタレントのコロッセだった。あれがまずかったね（笑）。

○津田（生活舎）いま僕らは1人だけタバコを吸うけれども、当時はものすごくタバコを吸いながらコーラを飲みながら会議をやるというパターンが多かったのです。だんだん農業生産者と付き合っていくと、言っていることも、やっていることも、すごくまじめなのです。そうすると、タバコはまずいんじゃないかなとか、このコーラを飲むのはまずいんじゃないかなと思って、ものすごく変わってきました。

僕は農業生産者と付き合い出してから変わらざるを得なかったのです。そのとき、本当に安くて良いものがあるのかという自問自答と、本当に良いものは手がかかるから適正な価格で買うべきではないだろうかということと、できるだけ日本の農業を残していったほうがいいのではないかなというようなことを考えながら、その後の生活舎を運営していくというか……。

だから、当時はなるべく生産者のところに行こうということで、現場を見て、畑を見て、この畑で作っているのだと思うと、トマトやキュウリの味も一味変わってくる。この生産者が作ってくると思うと、本当に不思議に味が変わる。生産者のほうも、こいつに食わせているんだから、しょうがない、農業は我慢しようという話になるわけです。見ず知らずのやつに食わせるのだと、まあいいか少しぐらいという話になる。生産者との関係というのはそういう意味での関係なわけです。

だから、援農にもよく行きました。援農といっても手助けになっているのか仕事の邪魔に行くのかは別ですが、それでも生産者は快く受けてくれて、そういう関係はずっと続いていくということです。「ふうふううう」

でも年に1回「謝肉祭」というのをやるのです。もしよかったら、来ると本当におもしろいよ。豚が飛び回ってるし。10月の末ぐらいにあります。

そういう生産者と知り合っていくうちに僕らも変わって行って、「生活舎」の中で扱っている品物も変わっていった。その中で、家庭で御飯を作ったほうがいいのではないだろうか、そのための素材を僕らは一番良い品物を入れていこうということです。だから、急激に大きくするつもりもなかったので、拡大ということについてはむしろ考えなかったわけです。

おもしろかったのは、ある種の実験と言うとおかしいですが、完全に水平主義でやってみようということで、誰が偉いとか誰が偉くないとかというのではなくて、きょう入った人も10年からいる人も一緒になって論議ができて、そういうことで運営できたらおもしろいと思って、そういう運営の仕方を十二、三年やりました。

ところが、途中でうまくいかなくなりました。僕らは身分的にはパートとかアルバイトとかそういうのも全くなかった。つまり、一般的にパートとかアルバイトと言われる人たちでも、会議にもちゃんと出て全部の発言の機会もあった。社会保険をつけるのもそういう身分はあんまり関係ないのです。一定の水準で仕事をして、「続ける気があれば社会保険に入れるけど、どう？」という話になって、それで続けるということで。だから、その人がアルバイトなのか、従業員なのか、パートさんなのかという差別はしているつもりはないのです。

水平主義でずいぶんやりましたけれども、1つの経済体を運営していく上で判断しなければならないいろいろな問題があるのに、国連みたくなくて、みんな拒否権を持つわけ。提案すると、動かないということ言えば、みんな拒否権を発動する。積極的に物を言っても、誰か1人拒否権を発動すると動かなくなってしまう。そうすると、組織はだんだん淀んでいってしまう。

僕がどういう問題でそれを感じたかという、集まって一緒にやっていると、みんなすごく人間的には良いやつなのです。いまでも1人いますけ

れども、障害者の人を1人つれてきて、この人はかわいそうだから入れてくれというわけです。一番最初のときは、いろいろな兼ね合いがあって、養護学校を出て1～2週間企業で研修させてくれないかということで、それも「生活舎」というふうに始まったところに一度来た子がいて、就職をお願いしたいと言われたときに、僕らの力がなくて、そのときには断ったのです。つまり、その子の仕事をつくるための仕事が増える。現状では無理だということで断ったのですけれども、それが気持ちの中にはずっとひっかかりがあるのです。

つまり、労働組合の時代には、「何でおまえは障害者を安く使うんだ。おかしいじゃないか」と言って交渉するわけです。逆の立場になると、そういうふうに言っていたことは間違いではないけれども、それは現実的でもないわけです。その人に同じ給料を払えるかといったら、到底払えないわけです。そうすると門戸を閉ざして、だめだと言わざるを得ないけれども、そのほうが正しいのか、安い給料でもそこで働いてもらったほうがいいのか、そういう問題の比較をせざるを得なくなったわけです。かつては、雇用していて安く使うのはおかしいじゃないかという話をしたのだけれども、雇用の機会を与えたほうがもっと重要なことではないのかということを考えざるを得なかったわけです。

そんなこともあって、障害者を連れてきて「この子を入れてくれ」と言われたときに、半年ぐらい一緒にやっていて、そのときはまだずっと右肩上がりだったから、ほっといても売上は伸びていた時代だったのもあって、その子の就職についてはオーケーするのですが、その子の就職をオーケーしたら、やがてもう1人連れてくるのです。連れてくるやつはいつも決まっていますのですけれども、みんなが賛成してしまう。この3人はそうなのですが、特に僕が目を三角にして、そんなバカなことをしてたらこっちが食い上げになっちゃうよという話をするのですけれども、理解してくれないのです。だから、その子がかわいそうじゃなくて、そのうちに「生活舎」はかわいそうだねと言われちゃうよという話はずいぶんしたけれど

も、納得してくれない。

それで、これ以上こういう関係を続けていくのは無理かなという感じになって、それから水平主義的な考え方をやめて、経済体はピラミッドの形の部分もなければできないのかな、と。それまでは完全にピラミッドをやめていたのです。そういう実験と言うとおかしいけれども、そういうことでどこまでできるだろうかというふうにやったのです。

だから、集まってきた人たちは人間的にはすごく良いやつばかりでした。しかし、経営という話になると、家賃を払っていないことが理解できないわけです。僕らはずっとやっているから、家賃を払ってないことというか、大変なことがあった結果こういうことができるんだと思うけれども、後から入ってきた人たちはどうしてもそれが理解できないみたいで、結局そこでうまくいかなかったというのもありました。一番大きな問題だったかな。

そうすると、水平主義的にやってきたところから急にピラミッドの形を持ち込んでもううまくいかないので、ずいぶん時間をかけてやったけれども、その後はかなり難しかったです。だいぶぎくしゃくしました。

○尾高 それは、本当の水平主義ではなかったのと違いますか。言いかえると、責任を共有する観念の不足というか、つまりみんなが同等に管理者・経営者でもあったわけだけれどもその意識が残念ながら不足していたのではないですか。

○津田（生活舎） だと思います。要するに、同じ知識と同じレベルの思考がないと無理だということです。それが、きょうのことしか考えない人と5年先の経営を考えてきょう考えることとはどうしても話が合わないのです。

○尾高 それはそうですね。僕も、学生と先生との間の関係を考えると、人間としては対等だと思いますが、知識とか経験とかの水準は違う。学生のほうは、若いなりに先生の持ってないいろいろなものを持っているわけでしょう。そういうところが双方バランスしてないのが当然で、それは自

然のあり方だ。だから、それをあたかもすべてについてイーコールであるかのようにいうの嘘ですね。

水平主義は良い思想だけれども、いま言われた意味での水平主義だといけないのじゃないでしょうか。

○津田（生活舎） 悪平等になってしまいますね。それはすごく感じました。

だから、2番目に障害者の人を連れてきて「この子を入れてくれ」と言ったときに、俺らの給料を削るから入れてくれと言われたら、僕はオーケーするつもりだったけれども、連れてきた人はそれを言わなかったのです。

○尾高 「かわいそうだから働かせてやる」という考えは適当でないのじゃないのかな。

○津田（生活舎） だから、結局その人はやめてしまって、障害者の人だけが残るわけです。それと、そういう考え方の問題もすごく難しい問題がありました。だから、いまはその子が一番古くなってしまいました。その子はこういうところでないとうまく働けないというのはわかるから、多分ずっといることになると思います。

だから、すごく人のいいやつはたくさん集まりましたけれども、人のいいだけではなかなか組織の運営はできないというのは痛感しました。

§9. 生活舎の経営思想

○尾高 皆さん月給制ですか。

○津田（生活舎） 僕らはほとんど月給です。というよりも、残業をやっているのか、趣味をやっているのか、仕事をやっているのか、わからないから。

○尾高 月給の相場は、世間の相場とかをにらみながら決めるのですか。

○津田（生活舎） かつては全体の年齢給で決めていたのです。しかし、もう何年も昇給はしてないです。ボーナスは気持ちは出ます。それも、ち

ようどいまその時期ですが、数字を見ないとわからないのです。数字を見て、それは全体の年度で赤字にならないような配慮はどうしても必要なので、どこを削るかという、残念ながらそういうところしか削るところがないのです。あとはほとんど無駄なこともやってないものだから。

○尾高 税金はどうですか。「生活舎」は法的にはどういう組織ですか。

○津田（生活舎） 法的には私個人の商店になっています。だから、商店としての税金は払います。昔はみなし法人になったのですけれども、それがなくなってから僕が一番損なのです。2人はちゃんと雇用保険が出ますが、僕だけ雇用保険が出ないのです。年金や何かの関係は全部同じようにやっています、社会保険も。

○尾高 厚生年金ではないのですか。

○津田（生活舎） 厚生年金です。それは入れます。要するに、給料をもらっているということでそういう形になっています。

それから、給料を上げるのか、社会保険を掛けるのかという論議も内部でやったことがあるのです。そのときにみんな社会保険のほうがいいと言うから、そうしようという形で社会保険にしました。だから、いまはパートの人もみんな社会保険に入っています。責任も持っているのですけれども、それでも、言うときには「私はパートだから」って。

せめてそれぐらいは何とかしなきゃということで、最低限のことだからということでやっています。

○近藤 有機栽培というと虫が食べているというイメージがあると思うのですけれども、いまの技術で虫のついてない有機野菜を作れるのですか。

○津田（生活舎） 作れます。何年か前の夏、7月ぐらいですか、寒冷紗をかけてね。寒冷紗というのは、日光が強過ぎるので、それを遮るための網ですが、その目の細かいやつをかけて、全部脇を締めて、コマツナを無農薬で作ってくれたけれども、それは物の見事に虫一つ食ってなかった。ただし、それはものすごく手間がかかると生産者は言っていました。

その人は農業外収入もかなりあるものだから、言ってもやってくれるわ

けです。例えばゴボウを作ってくれと言ったときに、農薬をまかないから、ゴボウを作る前に、マリーゴールドの黄色い花は農薬のかわりになるので、それを畑全面に咲かせて鋤き込んでいく。それは一度花を咲かさなければいけないから、普通の何倍も手間がかかるわけです。そういうことでやるとできるけれども、本当は価格的には相当高くなります。しかし、そのときは全く同じ値段で出してくれました。

だから、僕らと付き合っていると生産者は大変だと思います。まじめにやろうと思えば思うほど。

○寺坂 2つ質問を考えたのですが。まず1つは、この隣にあるお店は生活舎のグループとはまた別なのですか。

○津田（生活舎） ですから、最後に5人残ったのです。3人がここにいて、あと2人いるのですけれども、その2人の人は障害者なのです。闘争を支援してくれた人の中にその障害者を軸に考えている人がいたのです。その労働運動としては、僕らにとって一緒にやっていく上で障害者について配慮はしますけれども、障害者の人を軸にした運動ではなかったわけです。そこはちょっとズレがあるのです。そのズレがだんだん大きくなったので、お互いに円満に分かれてやろうよ、と。

障害者の人はお店をやりたいと言うし、僕らは五体満足だから後ろに引っ込んでいたって、お店がなくても共同購入だからいいわけです。あの人たちは、いまは作業所になっていますけれども、昔はお店をやっていたのです。お店をやるんだったら前のほうがいいだろうということで、君たちは前、僕らは後ろ。そういうことで、前を使っています。

べつにそんな協定も特別ないし、正確に測って、これが俺の権利という話で決めたわけでもないのです。じゃあ、そちらでやったら、僕らは後ろでやるから、そういう関係なのです。

○寺坂 どちらかというところ、経済的に基盤を大きくするよりは、質であるとか、生産者と消費者との相互の信頼関係を第一としておられますね。

○津田（生活舎） 本当は両方やりたいのです。経済的にも豊かになりた

いのですけれども、ややね。

○尾高 でも、社会事業をやっているつもりではないでしょう。

○津田（生活舎） そういう事業をやっているつもりはないです。

○寺坂 冷凍魚を扱っていらっしゃるんですが、ほかにも冷凍品とか加工品はあるのですか。

○津田（生活舎） 惣菜があります。

○寺坂 そういう品物を使って、共同購入以外の何らかのビジネスをサブで動かしていくとか、そういうことは考えられますか。

○津田（生活舎） あんまり考えてはいないけどね。八王子は意外に広いので、いま八王子の中を車が動いていない日はないのです。八王子中を駆け巡っています。だから、長期的にはそういうことを使って何かやりたいというふうに考えてはいるけれども、それを考えるよりも、いまの品物をどうやってたくさん売ってあげるのか。先ほども言いましたけれども、2年前ぐらいが野菜に関してはピークで、やや下がっている。いま休んでいる生産者もいるし、来年復帰してくる生産者もいるから、もっと野菜を売らなきゃしょうがないと正直思っています。

つい最近もある大きな組織が卸をやめたという話があって、小さい自然食品屋さんが野菜の仕入れに困っているという話をきき、卸売りする、そういうルートはいろいろあるのですけれども、そんなことだったら僕らもやってもいいのかなというふうには思ったことはあります。

ただ、いま自然食品屋さんは元気がないのです。我々も同じですけれども、やっぱり高いでしょう。それから、自然食品屋さんというのは入るときに独特な雰囲気があるのです。皆さんはあんまり入ったことないからわからないだろうけど。それと、新しいものがいつも置いてあるという状況にないので、よけいに敬遠されてしまう傾向があります。それだったら、都心に直接届けるルートを作ったほうがいいかなと、冗談抜きに考えています。

いままで、メールで送ってきている照会も、のっけにだめだということこ

ろがあるわけです。配達のコースから全く外れているところがある。しかし、それが結構ある。いま、僕らは土曜日は配送していないので、土曜日に配達すれば全部の器具が使えるわけです。投資はしなくても済む。人間さえ動けば新しいルートができるのだったら、というようなことはチラッと考えています。

そういうことは考えているけれども、あくまでもいまのベースをもう少し広げたいと考えていて、ほかのことを考える余力はない。頭の中には、ああしたいとか、こうしたいとかいろいろあるけれども、それはお金のかかる話もあるしね。

それで、2年後に引っ越したい。来年から引っ越しをやらなければならぬかもしれない。というのは、前の人たちが福祉法人で独立したい。福祉法人で独立するためには財産が必要だ。財産はあるけれども、いまは5人の共有名義になっているわけです。それを分けたいというのですけれども、事実上これで分けるわけにいかないものだから、引っ越しして分けようという話があって、もしかすると、ごく目と鼻の先ですが、もう少し目白台寄りに引っ越そうかという話もあって、実はあまりお金が使えないのです。引っ越しにはお金がかかるしね。

○尾高 ここを売って新しく購入するわけですね。

○津田（生活舎） 交換するという感じです。

実は、もう一つ経営方針の中で一番軸になっているのは、基本的には借金をしないということです。これは一番最初からそうですが、逆に言えば、借金を返せるほど利益が上がらないということです。借金はできるけれども、返せない。

○尾高 逆に言うと、借金をしないという方針があるから、拡大するためには、利益を出そうと思っていろいろ知恵を絞らないといけない。

○津田（生活舎） そういうことがあるので、例えばお金があればやりたいというのはあるのです。お金を借りてやるということは現代社会では全く問題ないけれども、本当にそれはいいことなのだろうかという思いが僕

らの気持ちの中にはあるのです。つまり、すべてがうまくいくとは限らないわけですね。それから、架空のいわば信用創造をすることによってやるのがいいことなのかどうかという思いがあって、僕らは基本的には借金をしたくない。しかし、そんなこと言ったって、どうも引っ越すときは金になさそうだなというふうにはちょっと思っています。

○高田（生活舎） 土地は等価交換です。上物は自分たちで作らなければならぬから、その分のお金がかかります。

○川上 まだ皆さんお若いとは思うのですけれども、生活舎の後継者の問題はどのようなのでしょうか。

○吉野（生活舎） 僕は若いからそういうことは考えたことはない（笑）。

○尾高 経営方針として、続けていくためにはどういうことを考えていらっしゃるのでしょうか。

○津田（生活舎） 僕らから言うと2世代ぐらい下の人たちが結構いたのです。しかし、家庭を持つと、当然、賃金をどんどん上げていかなくちゃいけなくて、そこそこは頑張ったのですけれども、そういうグループの人たちが何年か前にこぞってやめてしまったのです。それは先ほど言ったけれども、水平主義がうまくいかなくなるといふか、いろいろな意見の違いがあって。

その人たちとはいまもちろん交流はあるから喧嘩別れをしたということではないけれども、それは無理だということをやめていたりしているので、それ以降は正直言ってあんまり考えていないのです。とにかくやれるところまでやろう、そのうちに後継の人が出てくるんじゃないか、ここ数年はそういうふうにはか考えていません。昔は、こいつがとかあいつがとかというのはいたのですが。

○尾高 若い方がおられるじゃありませんか。

○津田（生活舎） もう少し越えてくれないと困るといふのはあるのです。

先ほども言いましたけれども、例えば生産者のところに日曜日に行くわけです。そのときに、それを労働と考えるか活動の領域として考えるかに

よって全然違うのです。僕は、仕事という認識ではなくて活動の領域で行ってほしいとは思いますが、なかなかそれができないのが現実です。

○尾高 労働組合でオルグをするとき、それは「仕事」ではなくて「活動」なのですか。

○津田（生活舎） だと思います。

§10. 生活舎の課題

○進藤 いま技術が発達して、海外からもっと安い有機農産物が入ってくるとしたら、それにはどういうふうにと刀打ちするのですか。

○津田（生活舎） 「将来にむけての課題」（付録）に答えを書いたので、それを見てほしいと思います。

直接的に答えているわけではないですが、先ほどからも出ているように、安くて良いとか、海外のほうが当然良いとかということだけでも、もう一度社会の仕組みとして考えてほしいのは、何でそれが高いというふうに言われるのだろうか。それは比較して安いものがあるから高いというふうに言われるのですけれども、あなたたちにとってはおそらく人生20年そこそこだから、20年間すべてをとったとしてもいわば飽食の時代が当たり前の人生というか、あなたたちが生きていた時代は全部そうだった。しかし、僕の時代になるとやや違うところがあるし、尾高先生の時代になるともっと違うと思います。

30年ぐらい前までは、まだ配給制度があるのです。米穀通帳なんて言ってもみんな知らないでしょう。国が全部コメを管理していた時代があるわけ。その時代が本当に30年ぐらい前まではあったのです。いまはみんな好きな銘柄のコメを買えるでしょう。40年ぐらい前になるとまだ買えなかった。お米屋さんがお仕着せで配給米を持ってくるわけです。要するに、人間が生きてきて、基本的には、有史以来こんな飽食の時代は一度もないのです。まず、そのことを理解してほしいということです。

それから、なぜそういうふうになってきたのかというと、日本の工業が

高度成長期を通して工業生産を上げていったけれども、農業生産は生産性をどれほど上げられるのだろうかということを考えてほしいわけです。その落差があって、その落差は誰しも認めていて、その落差を埋める構造もあるのです。

例えば、工場を1つ作れば24時間のフル操業ができるわけです。しかし、農業は太陽と土と水が必要なわけです。だから、太陽が出ていないときは生産物の成長はないわけです。しかし、工業は閉鎖されて太陽が届かなくてもいろいろな生産ができるから、生産性は当然高くなるわけです。そうすると、もともと農業との生産性の違いがあって、日本の場合もそうですが、工業立国になるために農村からどんどん人が引き上げられていく時代があって、農村も人手がなくても生産を続けていかなければいけないという時代になって、農業におけるところの生産性の向上に一番大きく寄与しているのは農業です。その次が機械化でしょうね。

しかし、工業は、例えばコンピュータもそうだと思いますが、CPU (central processing unit) の歴史を見ても、一体どこまで行くのだろうか、どこかできつとまるのではないかと僕なんか思っているけれども、思っても、思っても、新しい製品が出てくるわけでしょう。あんな率で農業は生産性が向上することはあり得ないわけです。

そのときに、工業製品だけを作っている人たちが豊かな生活になって、農業をやる人たちは野菜の値段だけは30年前の時代にとどまった値段でなければいけないのだろうかという話になるわけです。当然、農業をやっている人たちだって生活していかなければいけないし、工業製品も買うわけです。そういう意味で、工業の生産性が上がると同じくらいに本当は価格的には農業の品物も上がっていかなければいけないわけです。そうしないと同じレベルでの改善にはならないけれども、現実的にはもちろんそうはならない。そうすると、国ではどうするかというと、行政的には農業に対する補助事業はものすごく多いのです。それはかつてもいろいろな形で問題になっているけれども、それはなぜかといったら、農業と工業の生産性

の格差を埋める手段なわけです。

もう一つは、そういうことを前提にした上で、ヨーロッパとかアメリカの農業生産の自給率を考えると、いまは先進国と言われているところは全部100%を超えているはずです。ここにも書いたけれども、かつてイギリスが植民地を持っていた時代は自給率がイギリスの国内だけでは100%満たすことができなかった。当然、植民地からいろいろな作物を収奪してくるか、とにかく持ってくるということで、そういう中で100%の自給率が英国の本土ではなかったけれども、それが各植民地の独立によって英国は、記憶がないのですけれども、たしか50~60%まで自給率が落ちたのを、100%まで改善してくる。

それはなぜかという、ヨーロッパの場合は特にそうらしいけれども、戦争の経験がものすごくあって、ヨーロッパの本土では戦争の結果いろいろな形で蹂躪されていくから、あの地域では食べるということに関する基本的な感覚が我々とは全然違うのではないかという感じがしています。だから、農業に対する補助金もすごく出しています。日本みたいに穀物自給率が30%を切るような先進国は一つもないのです。

もう一つ考えてほしいのは、人間が生きていく中で人口と食糧の関係はいままでどうだったのかということ、地域での自給が前提です。地域の自給なくして人口が爆発的に増えるとどうなるかということ、餓死するわけです。それは自然の摂理なわけです。そういう意味で、安いとか高いとかという問題はもちろんあるけれども、その前に、そういうあるべき構造を考えたときにどうも不自然ではないかと、僕は感じています。

20年ぐらい前、アメリカの大豆が非常に不作のときに、日本はそれに頼っていたので大豆の値段がものすごく上がったことがあるわけです。ごく当たり前だけれども、地域の中の自給がまず最初で、余剰農産物を輸出するわけです。自分たちが食えなくなっても輸出するなんていうことはあり得ない。だから、いまは余剰農産物があって、出てくるからいい。それを評価するのはいいけれども、そういう時代が永遠に続くのかという話を僕

らは考えなければいけないのではないか。

飽食の時代はここ20年ぐらいだけです。かつてなかったのです。そういうことを考えるときに、値段の安いとか高いということだけではなくて、地域の中で自給しなければいけない。皆さんは農業の経験はどの程度あるかわからないけれども、どうやって稲ができるかわからないわけでしょう。知っている人ももちろんいると思うけれども。例えば、トマトがどうやってなっているのか、ジャガイモがどうなっているのか、落花生がどうやって作られるのか、みんなはだんだん農業のところから離れてわからなくなっていくわけです。しかし、本来は人間は自分の食べ物は自分で作っていたはずです。ほとんどの時代はそういう時代だった。ここ何十年かだけそういう時代でなくなっているということを考えるべきだと、僕は思っているわけです。

だから、値段が安いか高いかという問題もあるけれども、もう一つ前にその問題を考えて、さらに、先ほども言いましたけれども、農業の生産性の向上が農業によって行われてきた。みんな草取りとかやったことある？ ないだろうな。本当は一度農業に携わってみればいい。大変さがよくわかると思います。

僕らは4年ぐらい前に田んぼを借りてやったことがある。援農に行くとお客さんだからいいところしかやらせてくれないで、大変なところはやらせないわけです。だから、最初から最後までやってみたいと思って田んぼを借りたことがあるけれども、やっぱり草取りは大変です。忙しいから、まあいいや、あと10日ぐらいたってもと思っていると、草が生えて、抜くときにもものすごく力が要る。指先が痛くなる。逆に言えば、大変なので農業に頼るのはよくわかる。そんな大変な労働を農業によってかわってくれるんだもの。だから、必然性はよくわかります。

しかし、去年から問題になっている環境ホルモンは、ものすごく多く確認されている。だから、実態はあるけれども、気がつくのは遅いわけでしょう。気がついたときには、ものすごく蝕まれている構造になっているわ

けです。それは現実がそうだと思います。

いままでの公害も全部そうだけれども、気がつくものすごい広がりを見せているわけでしょう。それはいろいろある。行政の問題もあって、例えば水俣病だってそうだけれども、チッソが水俣で工場をやめることを前提にして初めて因果関係を認めるということになるわけです。工場を続けているうちは因果関係を認めない。あるいは、エイズだってそうですね。危険性があるというのがわかっている、在庫があるから平気で売ってしまうわけでしょう。行政だってそういう感覚なわけです。

だから、いま環境ホルモンでいろいろなことが問題になっているけれども、多分それはすごい問題なのです。僕らの想像を絶するような問題だと思います。ただ、あまりにも問題が大きくて、誰もきちんと物を言わなくなっている。そういう意味で、農薬を使ったものを食べていくことが最終的にはどうなんだ、と。価格の問題はあります。みんな安いほうがいいと思う。しかし、農薬は残念ながら見えないのです。

たまにわかる人はいるみたいです。農薬がかかっているというのを実感する人というか、ほかの野菜は食べられないけれども、うちのは何とか食べられるとかね。僕らの場合は嘘も隠しもないから、「生産者のところへ行って見てください」と言うわけです。生産者の畑を見ると大体わかるはずです。脇に枯れた葉っぱがずっと並んでいるときは必ず除草剤を使っている。自然に枯れるわけじゃない。今年もそうだったけれども、雑草の中からニンジンがようやく出ているとかね。それは必ずしも良いことではなくて、雑草はちゃんと取っておかなくてはいけないけれども、取る手間が大変だから。そういうのは畑に行くときによく見られるのです。

そういう意味で、僕は食べることの関係性をもう一度考えてみなければいけない時代がやがて来るだろうと思います。つまり、いまは飽食の時代で、うちの娘も京樽という寿司屋さんにバイトに行って、一番最初の日に帰ってきたとき、「とにかくものすごく余るから、あの余ったのを飢餓の人たちに与えたらものすごく効率がいいだろうな」と言っていました。そ

れぐらい、僕らが食べ残したものはどうなるのだという問題はいろいろあるわけです。

だから、価格の問題と味の問題というきわめて限定された世界の中で物を見るのか、もう少し広げたところで食糧というものをどう考えるのかというところでね。ただ、ものすごく難しいのです。やっぱり現実に安いほうがいいから、ついつい安いのを買ってしまっても、本質的にそういう問題があるわけです。つまり、いままで、この数十年間を除いて、地域で自給しないなんていうことはあり得なかったのです。それから、輸出しているところは必ず自分たちのおなかがいっぱいになった余剰農産物しか輸出しないということです。

つい何年前にお米の騒動があったでしょう。実は、あれでも生産量は足りていたのです。あれは操作をするやつがちゃんとして、ないないというふうに煽った。あのときのパニックを見ると、自分たちのところで自給できることの大切さというのが、僕はよくわかるような気がする。そのことは1つ1つのお金に本当にかえられる問題なのだろうかというのが僕らの発想ではあるのです。

§11. 意識改革に向けて

○尾高 時間になりましたので、そろそろまとめましょう。

○森田 1,300人会員がいると言われていましたが、労働組合であったわけですからいままでと全く関係ないことに取り組んだわけですね。どういうふうに1,300人の会員の方を新たに開拓していったのですか。広告が中心なわけですか。

○吉野（生活舎） 一番最初は、僕らの闘争を支援してくれた人たちが支えていて、まずそれから広がっていった。それから、僕たちが長野の大西さんとか「ぶうふうう」の人たちと出会って質的に変わっていった。この辺から扱う品物も出所もはっきりしていて安全性も確かだということ、ずっと口伝てです。ほとんどが会員が会員を呼び、その会員がまた別

な会員を紹介してくれるという、圧倒的にそういう広がり方でした。

○森田 口コミで広がっているわけですから、1,300名以上増えていかないということですか。

○津田（生活舎） それは必ずしもそうではないと思います。やっぱり時代的な背景はあると思う。売上で言うと、一昨々年がピークで、一昨年は6～12月の後半が悪くて、去年は1～6月の前半が悪かったのです。今年は、去年の悪い状態から比べると4%ぐらいプラスにはなっています。その理由はよくわかりません。頑張っているからだというふうに自分で言えばいいんだけど、そうなのかどうかよくわからない。

○森田 でも、不況なのに上がっているというのは、すごいことですよ。ね。

○津田（生活舎） それは言われるね。それはそうだよ。ね。

○白石 有機農法といっても、農薬はある程度は使いますよね。

○津田（生活舎） 使います。

○白石 有機農業をやっていることに対して、監視能力があるますか。というか、契約している農家を信じるしかないですか。

○津田（生活舎） それは関係を作っているとよくわかります。どんなに隠してもわかるのです。よく行っていると、例えばそれとなく農薬の空箱がほうってあるとか、畑のどこかが枯れているとかね。そうすると、除草剤をつかっているんだとか、そういうのはわかるのです。

○白石 罰則というか、契約を打ち切るとか。

○津田（生活舎） そうです。そおっと引くか、「だめ」と言って引くか、いろいろあります。

○白石 ということは、たまに監視に行くということですね。

○高田（生活舎） 付き合っていると、その人の人生観とか価値観がわかるので、何も説明しなくても信用できる。

○津田（生活舎） もう一つは、その人がやむを得ないというふうに思うのだったら、僕らはいいという思いにもなるわけです。

すごく難しいのですけれども、全滅したときに補償はあるのかといったら、いまはないのです。全滅したら補償できるかという、誰もできないのです。そうすると、そのときの判断で農薬を使うことについては、僕は許容せざるを得ないわけです。その補償を僕らができるのだったらそこまで言うけれども、その補償ができない以上、最後の判断は生産者に任せるといって考えています。

○尾高 最後に、進藤君の質問に対して津田さんが言われたことについて、一つコメントして終わりたいと思います。

工業と農業とは生産性が違うというのはおっしゃるとおりで、それを前提に考えたときに、農産物の値段が工産物の値段に比べてどんどん高くなるのは当然です。実際、どこの国でもそうになっています。日本でも、僕はそれを許容すると思うのです。農産物が相対的に高くなるのはしょうがない。つまり、認めざるを得ない。

しかし、それを認めた上で、もう一つ、別の問題がある。ネギを買うときに、全く同質と思われる安い輸入品があるのだったら、やっぱり安いほうがいいということになるだろう。それにどう対処したらいいかというのが、進藤君の問題だと思うのです。

それに対しては、もちろん津田さんのおっしゃるように、根本的な意識改革が必要だ。経済学では、ふつう「値段はマーケットで決まる」と言って済んだと思っているところが、本当はそうではなくて、もっと深い問題があると主張されている。それは、僕らも十分心にとめるべき主張だと思うのです。

しかし、いま具体的にどうするか。僕らの意識改革が一番大事だと思うけれども、それ以外にさしあたり何をするのか。何か、農業に対して補助をするということでしょうか。

○津田（生活舎）僕は、直接的な価格保証だとか、中山間地域とか少し高い地域では非常に農業は荒れているので、ヨーロッパみたく賃金保証すべきだとか、そういうことはあってもいいと思います。

ただ、いまの補助事業は、ボスがいて、そのボスを通してやると、真新しくすぐ立派なやつが補助金でできるのです。ただ、本当にそれが必要かどうかというのが僕らは疑問だから、物に対する補助金というよりも、できた生産物に対してきちんと保証していくことのほうが大切ではないかという感じはします。

○高田（生活舎） 自給率が低いということで困るのは、僕ら都市の人間は生産手段を持ってないのです。畑も田んぼもない。生産者は持っていますから、一番困るのは僕らではないか。その辺はしっかりと考えておいたほうが良いと思います。

○津田（生活舎） もう一つ、僕は輸入農産物に関して、結局、農薬になるのですけれども、いまは交通手段がどんどん発展してきているから、九州から来るものと韓国から来るものとどう違うのだと言われたときには、言いようがないわけです。距離的に言っても違わない。

しかし、ネギにしてもそうだけれども、取ってから1週間かかるというわけです。取ってから1週間たったネギがどうしてあんなにしゃんとしているのだろうかというのは、僕らとしてはどうしてもわからないところがあるわけです。ブロッコリーもそうだけれども、僕らは、朝取る、朝取ったやつを届ける、届いたやつは夕方でも黄色くなってしまふ、それくらいあれば早いのです。だから、いまどうやっているかという、前の日に取る。冷蔵庫にいったん入れる。ぐっと冷やしてからその日に配達する。そうすると、何とかまだ青いうちに届けられるのですけれども、そういうようなものが、カリフォルニア産とかって真っ青なやつがスーパーに並んでいるでしょう。理解できないのです。

○高田（生活舎） 薬品処理ですよ。

○津田（生活舎） 何か処理しなくてできるのだろうか。

それから、経験的に言うとミカンがそうです。夏ミカンにしてもそうだけれども、雨の降った日に取った夏ミカンだったら、静岡から翌日送ってきただけで青カビの生えたミカンが必ず1つ2つあるのです。それがグレ

ープ・フルーツなんて絶対に腐らないでしょう。だから、絶対よしたほうがいいと思う。それから、レモン・ティーなんか絶対飲まないほうがいい。だって、腐らないんだから。

そういうことはなかなか理解できないのです。目で見たときに違うわけでもないし、しゃぶったときに違うわけでもないし。しかし、僕は経験的に、グレープフルーツが何であんなに腐らないのだろうか、と。レモンにしても腐らないし。皆さんは、多分、腐らないほうが正しいと思うかもしれないけれども、パンなんか3～4日したら必ずカビが生えなければおかしいと思いますよ。そういうことがなかなか理解してもらえない。食べ物には腐って当たり前だということなのです。

○尾高 最近は大学でも環境学の講義があるから、多少は理解が進んでいると思います。

まだ積み残しの話題もありますが、今日はこれでおしまいにしましょう。みなさん、どうもありがとうございました。

付 録

将来にむけての課題

（「日本での農業生産は、生産価格が高すぎて引き合わ
ないのではないか」という問いに対する生活舎の見解）

私達の現在の食に関する環境は、有史以来の飽食の時代と言う事が出来るのではないのでしょうか。ほんの30年前まで米の配給制度が存在しており、自由にお米が買えることもなく、一人月5kg（年間60kg、1俵；ちなみに、1反（300坪、1,000平米）当たり8俵で無農薬栽培）で、銘柄など選ぶ事も出来なかった。

40年前池田首相は所得倍増計画なるものを発表し、以来日本の高度成長が始まりました。この後工業生産の成長は目を見張る物がありました。ここで問題になるのが工業生産の成長と農業生産の成長との比較です。工場での生産は24時間の稼働と飛躍的技術革新によって生産性の向上は年率10%を越える事もありました。

しかし、農業は基本的には太陽と土と水に依拠している為、工業のような生産性の向上はありえません。農業における生産性の向上は、主には農薬と機械化でした。こうした生産性の構造的落差をどう埋めて行くのが問題になる。

当然のように、農業生産物の価格上昇、又は行政による補助金による助成などが行われ、工業とのバランスを取ってきた。こうした事がなされないと、日本の中から農業がなくなってしまう。しかし、こうした農業の生産性向上が農薬に依拠してきた結果、今日、人類の存在を脅かしかねない「環境ホルモン」の問題が昨年来問題化されてきています。この問題は、あまりに大きく（根深く）、ややもすると、絶望的になります。

農業製品は、その生産者が、工業に従事している人の生活水準を保証される価格でなければならないと考えています。

人類が生まれて以来、地域の農業生産量でまかなう事の出来る人間の数が生存を許されるのであって、他の国・地域の食料を当てにする食料政策をとってきた国は何処にもなかった。寄生虫のような国家の存在はありえないと考えます。

イギリスでは、かつて植民地を有していた時代、本国の食料自給率は100%を遥かに下回っていた。しかし植民地が独立をした結果、本国での農業生産を回復し、自給率100%を越えています。しかし、今日の日本は穀物自給率は30%ぐらいになっています。地域自給を出来る農業を日本の中に確立して行かないと大変な事になると思います。せめて足下の農業を残す努力を続けて行かなければなりません。その努力を生活舎では続けて行きたいと考えています。