

国内情報  
その2

## 全国堆肥センター協議会の開催について

全国堆肥センター協議会 事務局

全国堆肥センター協議会では、平成17年3月25日(金)に平成16年度の総会を東京都港区の南青山会館において開催した。平成16年度事業実施状況と平成17年度事業実施計画の協議が行われ、会員(37道府県、11畜産団体)の承認をえた。引き続き開催されたシンポジウムでは、農林水産省畜産部畜産環境対策室から「環境と調和のとれた農業生産活動規範」について説明があった後、「たい肥生産流通促進事例から学ぶたい肥センター運営強化方策について」と題して基調講演、事例発表、討論が行われた。当日の参加者は約100名であった。

ここでは、シンポジウムの内容について報告します。

基調講演では、熊本県在住で(株)農業経営研究所の武田健所長から「たい肥の流通の現状と今後の課題」と題し話をいただいた。堆肥センターに関しては、家畜ふん尿を処理するだけに留まらず、資源の再利用をするという考え方をもちなければならない。すなわち、耕種側にとって利用しやすいたい肥を生産することである。現状では良品のたい肥ができない、売れない、経営が成り立たないというパターンを繰り返している堆肥センターが多いが、これを打開するための大切な技術としては、原材料の水分を57~65%、比重0.6、C/N比20~40%に調整するだけで堆肥の品質が改善され、堆肥センターの経営は一変するといっても過言ではない。堆肥センターの経営を左右するのは人(優秀な技術者)であり、土作りに必要な堆肥の品質とは何か、それを製造する技術の基本は何かを明確に理解している技術者を配置することが一番肝心である。

耕種側には、持続性の高い農業生産方式を構成する技術として土づくり技術、化学肥料や農薬の低減技術をそれぞれの具体的な内容とともに示し、環境に付加をかけない農業技術のベースにたい肥の施用が据えられていることを理解させることが大切である。

また、畜産と耕種側の仲介をするのがたい肥の成分分析、土壌分析を担う分析センターであり、分析結果を基にたい肥による土づくりと施肥設計・施肥改善とがセットされることによって、施した肥料が無駄なく吸収されて、作物の生長と収穫物の品質向上に効果的に使われ、土壌残留養分を蓄積しないクリーンな環境をつくっていく。そのことによって、病害虫に強い作物が育ち、結果として化学肥料の低減も実現していく。このような総合的な技術が確立されることで、持続的農業法の解説などでもこれを一体的に進めることとしている。たい肥の流通安定を図るためには、こうしたソフト部分が現場に期待されている。と話された。

全国堆肥センター協議会の平成16年度調査事業として「たい肥流通の実態調査」を行ったが、調査員の3氏から事例紹介と樽本氏から調査の全体報告があった。

この調査は、先進的な流通体制が組まれているセンターで、これまでになかった新規分野開拓にも取り組んでいる全国の7つの堆肥センターを調査し3センターについて報告をしてもらった。

発表対象となったJA(宮城県内)、有限会社(千葉県、岡山県)の3センターに共通していえることは、①畜産側は排せつ物の適正な処理を行うとともに、耕種側は有機農業を考慮した資源循環型農業への取り組みを基本に両者の連携を固めている。②畜産側は使いやすいたい肥生産に心がけ、堆肥センターへ持ち込む原料水分を65%前後とし、発酵のスタートを改善している。(違反者には2カ月間持ち込み禁止の罰則を設けているセンターもある) ③耕種側も講習会、研修会の開催で有機栽培知識の向上を図っている(作物によっては化学肥料の利用が半減した)。④地域内流通でも、品質、価格、代金収集、相手側との作業調整、運搬、散布作業等堆肥センターが個々の耕種農家と交渉することは困難なこともあり、行政側のサポートを得ている。⑤今回の3センター

は今後も地域内流通を主体とし、地域外へは農協や大手バイヤーを通じて流通している等の報告があった。

つづいて農家へのアンケート調査や実態調査のとりまとめを行った、九州沖縄農業研究センターの樽本祐助主任研究官は、堆肥の販売促進方策として以下の3点をあげている。

- ① 耕畜連携の重要性:耕畜連携体制を構築するには、JAや行政などのかかわりが重要となり、耕種経営における堆肥利用体制を整えるための組織化や堆肥散布機の導入には、JAや行政などの支援事業やたい肥利用を促進するための話し合いの場を提供することは重要である。
- ② ニーズに応じた堆肥生産:成分分析などに積極的に取り組んでいるセンターの堆肥は高品質の傾向にあり、販売促進との結びつきも高い。また、利用を促進するためには多様なニーズにも対応可能な体制が求められている。
- ③ 堆肥センターの運営改善:堆肥センターの機能を高めるには、経営内容を常に分析できると、また、農家からの処理代の徴収や処理コストの低減、販売用たい肥への付加価値の付与等収益性をあげる販売方法と組み合わせた販売戦略が必要になっている。とのまとめがあり閉会した。