新・農業経営者ルポ／第137回

条件の悪さは農業経営者の妨げにはならない



熊谷市夫（65）とその家族。妻・信子（60）、長男・大介（35）、次男・和樹（29）、長女・長倉千鶴（36）。彼女は現在産休中。

条件の悪さは農業経営者の妨げにはならない

熊谷市夫は、自ら人生の退路を断ち、24歳の夏に家出する。その際、東京に向かおうか、長野に花農家になるための修行に行こうかと一晩、車の中で逡巡した。悩んだ末に誰の紹介もない花農家に志願。それが現在の熊谷園芸が始まるきっかけだった。花が好きだったわけではない。ただ、山村での貧しい農民としての暮らしが嫌だったのだ。　**文／昆吉則、写真／㈲熊谷園芸、昆吉則**

覚悟の家出だった。家に帰るつもりもなかった。熊谷、24歳の夏だった。

そのとき、父親と何を言い争ったのかは思い出せない。しかし、父親との間に確執があった。熊谷はかねて長野県茅野市のリンドウ生産をする農家の様子を伝え、花作りへの夢を語っていた。ところが、「先祖代々400年続けてきたコメ作りをやめるなんて許さない」と否定されていた。そんな日ごろの思いが爆発したのだ。

衝動的に車を走らせた。旅費は弟の給料を黙って持ち出した。これからどこに行くのだろう。リンドウをやるために長野に向かうか、東京に出稼ぎに行こうか。左に行けば東京、右に曲がれば長野。分かれ道になる米沢で一晩、車の中で思い悩んだ。

夜が明けると熊谷は長野に向けて車を走らせていた。

夢のない青年時代

鮭川村は最上郡でも雪深いところとして知られる。なかでも標高180mの山中にある曲川集落は豪雪地だ。

熊谷（65）は自らの子ども時代を振り返る。

物心がついて以来ずっとなぜこんなところ、こんな家に生まれたのだろうと思ってきた。中学を卒業すると、父の下で山村の農民としての夢のない青年時代が始まった。ただひたすら自分の暮らしが嫌だった。

山に囲まれて日照時間は短く、狭い田んぼに使う水も冷たい。コメは6俵も取れればいいほうだった。農家の長男として生まれ、他の生き方を選ぶ術も知らず、1町余りの水田を耕す農民の暮らし。コメ作りといっても収入はせいぜい80万円程度。コメを農協に出しても暮れに精算すると、保険や農業機械、それに生活資金を差し引かれて借金が残るだけという父親の姿を見て暮らした。赤字を埋めるために時間ができれば日雇いの仕事をし、冬は山で炭を焼くか出稼ぎに出ていた。

当時、曲川集落に自生するユリが「みちのく姫ユリ」という名で小規模ながらも産地化しており、父親もそれに取り組んでいた。しかし、あくまでコメ作りが本業であり、花はついでのものに過ぎなかった。

父親も山の畑で姫ユリに取り組んだが、やがてウイルスが広がり、先細りになっていった。それでも、その体験を通して熊谷は花生産という農業の可能性に気づく。そして、長野で産地化していたリンドウ栽培への夢が膨らんだ。伝え聞く長野のリンドウ農家はリンドウ御殿に住んでいるそうだった。

リンドウ農家に押しかける

米沢で夜を明かした熊谷は長野県の茅野市に向かった。そこにはまさにリンドウ御殿が立ち並んでいた。家出の行き先として選んだ茅野に知り合いなどいようはずもない。熊谷はリンドウが植えられた農家の戸を片っ端からたたいた。思いつめたような顔をした山形弁の青年の訪問にどの家も当惑したはずだ。しかも、家出したのがお盆の11日で茅野に着いたのはお盆の中日。都会から帰ってきた家族が団らんしている。にもかかわらず、どの農家も話を聞いてくれた。紹介状も持たずに「リンドウをやりたいので修業させてください」という熊谷。いまになって考えてみれば受け入れてもらえると思うほうがおかしい。車に寝泊まりしな



有限会社熊谷園芸　代表取締役
熊谷市夫
山形県最上郡鮭川村

くまがい・いちお　1950年、山形県最上郡鮭川村生まれ。中学卒業後、就農。約1haでの稲作のほか、冬場は薪炭生産や出稼ぎをする暮らしを24歳まで続けていた。父親との喧嘩を機に長野県茅野市のリンドウ農家に修行場所を求めて家出する。紹介状もない飛び込みの研修申し込みはやがて父も認めるところとなり、45日間の研修を経て、その年からリンドウ生産に取り組む。リンドウで全国一の単価と生産量を誇る生産者となるも、89年にバラ生産を開始。その後、技術革新と規模の拡大を行ないつつ現在に至る。

がら熊谷は3日間、リンドウ農家の戸をたたき続けた。そして、14軒目の農家でのことだった。

その家には数万人に1人という難病を持つ子どもがおり、奥さんは病院での看病と家の仕事で苦労していることを知った。熊谷は狙いを定めた。迷惑がられていたに違いない。それでも熊谷は頼まれもしていない手伝いに押しかけ続けた。若い熊谷は労働力としては役に立ったはず。とはいえ、「まずは親に連絡しろ」と説教された。

「お前、どこから来た」

「山形です」

「あのな、お前。ふつう研修生を迎えるには県を通して頼みに来るものなんだよ。自分を証明するものは免許証だけなんて、そんな奴、受け入れられるわけがないだろう」

そうたしなめられ、長野県の普及課に連れていかれた。そこでいまも熊谷が恩人として慕う人との出会いがあった。茅野でリンドウの産地化をリードした人だった。

その先生にも親に連絡を入れろと諭される。もう家には帰らないと心に決めての家出。ましてや親と喧嘩し、弟のお金もくすねてきた。父親に電話するわけにもいかず、叔父の家に電話を入れた。

そして、先生は3日前に婆さんの葬式が終わったばかりで白木の骨壺が仏壇に置いてある部屋でよかったら我が家に泊めてやるよと言ってくれた。1週間、先生の家に泊めてもらった。

結局、父親も長野に来た。父親も茅野のリンドウ農家を見て、同時にそうまでしてリンドウに賭けようとしている熊谷を初めて認めた。

当時のリンドウ栽培は苗を供給する種苗メーカーなどはなく、生産者自身が交配するところからやっていた。交配に1年、さらに苗作りで1年、生産は3年目からだ。

熊谷に3年間の修業期間など許されない。45日間、茅野にいて、その年から熊谷のリンドウ生産は始まった。昭和49年（1974）のことだ。体験できないものは聞き、1年に1回くらいは長野を訪ねた。それでも聞いたことと理解することとは違う。見ないとわからないことがある。長野のやり方が山形でうまくいくとも限らない。リンドウ作りを完全に自分のものにするまでには10年かかった。

コメで年間80万円にしかならなかったものが、始めて5年目で販売額が1000万円になる。10年目には面積も1haになり、売り上げも3000万円に達した。

しかし、規模拡大するにはかつて









1 熊谷園芸発祥の地、鮭川村曲川の第一農場。約2,300坪のバラの栽培ハウス。2 管理などと出荷場を兼ねる第二農場。1棟720坪×7棟と300坪のハウス1棟で、計5,300坪の主力生産農場。第一、第二農場を合わせると約7,700坪。3 液肥の管理は全自動で行なう。壁に並ぶ液肥管理パネル。4 ハウス内の防除は無人で管理されている。

条件の悪さは農業経営者の妨げにはならない


6


5


7

5 冬の雪を克服できればここは最高のバラ産地であると熊谷は言う。その雪を克服するために熊谷が考案した融雪システム。ハウスに降り積もった雪は暖房の熱で落ちるが、それがハウスの脇に積もってハウスを壊す。熊谷は、ハウスの間隔を広げ、その間に幅広の水路を作った。そこに地下水をくみ上げた水を入れ、雪を融かして排水路に排水する。この方法はいまでは最上地方の標準的技術になっている。6 冬の融雪の様子。7 ナトリウムランプによる人工光源を使うハウス。日照の短くなる11月からは夜の12時になると点灯し、ハウス内では昼が始まる。2005年に農林水産省の実験事業に乗って行なったものだが、半額補助でも1億2,000万円の投資だった。しかし、それで本数も取れ、品質も大幅に向上した。

は想像もできないような資材投資が必要だった。それ以上に最初の2年間は生活費を得る術がない。始めてからも5年間はコメ作りをしていたが、夏の間、家族全員がリンドウの仕事にかかりっきりになり、誰も賃稼ぎに行く余裕がない。暮らしは貧しさのどん底で農協には借金の山ができた。それでも、父親を含めて家族全員がリンドウに賭けていた。

市場に対する営業にも力を入れた。でも、最初は市場の仲買人たちは新参者を認めてくれず、すばらしい品質のリンドウができたと思っても市場の人々は熊谷をほめてはくれない。悔しかった。意地悪されているのではとも思った。でもそれは見所があると認められればこそだ。それが当時の市場であり、仲買人だった。値段も安い。努力しても当時の市場では新参者の座る椅子の順序は下なのだ。

それでもやがてリンドウの世界で一番の座を得ることになる。リンドウ1本が550円という記録的価格を付けたこともあった。

しかし、挫折がやってくる。

熊谷が出荷したリンドウが種苗法に違反した品種盗用であると裁判を起こされたのである。自ら交配を続けながらも当時の熊谷には品種登録をするなどという知恵もなかった。しかし、相手に品種登録がある限り勝ち目はないと弁護士に言われて和解した。熊谷は決して盗んだわけではないが、偶然にも同じ色同じ形状になってしまったらしい。結局、200万の違約金を支払った。

バラ農園としてのチャレンジ

リンドウ作りに対する意欲が薄れていく。しかし、それが現在のバラ生産農場としての熊谷園芸を始めるきっかけになった。

熊谷の様子を聞いていた当時の大田花きの社長から「バラをやってみないか」という誘いを受けた。

当時、バラは夏場になると品薄になり、品質も落ちるのが常だった。高冷地の産地も少なく、夏場はバラの生産や消費も極めて限られていた。大田花きの社長は、これからは必ず夏場のバラ需要が伸びるはずだと熊谷を励ました。しかも、熊谷が住む鮭川村曲川集落という場所が、豪雪地帯ではあるが、夏場の気温の日較差が大きく、良いバラができると見込んでいたのだ。始めた当初は地床栽培だったが、熊谷にとっては初めて取り組むバラである。それも露地のリンドウに対して鉄骨ハウスで冬場には大量の石油をたいての栽培。日較差の大きな涼しい気候を利用するとはいえ、夏場をメインとする生産だ。それまでの熊谷の取り組みを

見てきたからこそ市場は彼を見込んだのだ。

リンドウを始めて15年目、平成元年（1989）のことだった。

バラと聞き、熊谷は心が躍った。リンドウでも業界の最高額を得る地位に立った。しかし、リンドウに比べバラの価値観は別物だと熊谷は思った。新しい夢ができた。総額で約7000万円の投資が必要だった。3000万円は自己資金。補助事業で残りをまかなえないかと考えた。しかし、豪雪地帯の最上地方では油をたく施設園芸は認めないという基準があった。同じ県内でも山形市内は認められている。それは、オイルショックを契機にしたものだった。すでに油事情は改善していたのだが。

でも、待ってはいられない。役人が考えることと経営者の判断は別物だ。残金は融資で鉄骨300坪のハウス3棟を一度に新設した。

バラを始めた1年目にもかかわらず、熊谷のバラは最高の出来だった。その当時は輸送に冷房車もない幌をかけたトラックだ。それでも熊谷のバラは東京の市場で大きな人気を呼んだ。そして2年目。熊谷のバラは世界でも一番の評価を受けることになる。オランダで10年に一度開かれるバラの品評会の国内選考に選ばれたのだ。それだけではなく、オランダでの本戦でも金賞を取ってしまったのだ。夏場のコンクールだ。それが熊谷のバラの評価をさらに上げることにつながった。

冬の産地にはかなわないかもしれないが、夏場であれば鮭川村はむしろ最高の産地なのだ。恵まれた夏の気候。しかも、豪雪地ではあるが、寒すぎるということもなく、より北の寒冷地と比べ暖房費を抑えることができる。雪さえ克服できれば勝てる。

いま、最上地方にあるハウスはハウスの間の空間が広く取ってあり、そこに幅広の水路が掘られている。そこに落ちた雪は地下水が融かして流してくれる。これは熊谷が考えだした雪を克服する技術だ。

平成10年（1998）にはそれまでの地床栽培から全面ロックウールでの養液栽培に転換。さらに、平成15年（2003）には曲川集落のほかに、1棟720坪が7棟、300坪が1棟の計5300坪の第二農場を開設した。曲川と合わせて全部で約7700坪という個人農場としては当時の日本で最大規模のバラ農場になった。約7000万円を投じてのヒートポンプ装置やさまざまな自動環境制御技術など新規の技術投資をしてきた。保温効果を高めるためにカーテンでの保温ではなく、フイルムを二重張りにする。さらには農林水産省の実験事業を受


8


9



10


11

8〜10 2004年に一度はやめたリンドウだったが、06年から再開。あくまでバラが熊谷園芸の主力作物だが、いまでは以前の最盛期を超える1.3haまで規模拡大している。その売り上げは3,000万円程度と少ないが、利益率は60数%と高い。バラの知識を生かし、リンドウ栽培でも全国で唯一、養液土耕栽培を行なっている。そうした熊谷の技術開発は山形県によって最上地方のリンドウ栽培マニュアルとしてまとめられ、熊谷はリンドウ栽培で農業経営を目指す新規就農者への指導にも熱心に取り組んでいる。

11 これは試験段階なのだろうか。畑の一部にアジサイが栽培されていた。

条件の悪さは農業経営者の妨げにはならない


13


14


15


12

12 熊谷園芸の出荷場。ここで常時雇用が25人、季節雇用のパート・アルバイトを含めて約50人の職場になっている。社員に向けてはこの秋から社会保険にも加入した。
13 多いときには2mまで雪が積もる曲川の冬。
14 楽天を通じての花束の注文も伸びている。フラワーシャワー、あるいはバラ風呂用の商品開発にも取り組んでいる。
15 かつて3億4,000万円の売り上げを上げたことがあるが、いまは2億円台。再び3億円超を目指す「3億円だるま」が事務所に飾ってあった。それに目が入るのはいつかと熊谷は楽しみにしている。

け、冬場の日照不足を克服するための人工光源（ナトリウムランプ）も装備した。大きな投資だったが、冬場の生産量と品質は大幅に上がった。曲川の第一農場の追加投資2億円を含め、総投資額は約8億円にも及んでいる。

売り上げはピーク時に3億4000万円まで行ったが、昨年度は2億6000万円まで減少している。リーマンショック以来、燃料代高騰、輸入の増大、さらには震災による自粛ブームなどバラ生産者にとっては困難が続いている。熊谷園芸自体の問題もあった。しかし、設備の償却が進んだため、昨年度の利益は約3000万円。ここ数年間の累積赤字を解消したうえでの利益だ。そして、売り上げを3億の大台に乗せることが現在の課題。あと3年でなんとかする。その実現の暁に3億ダルマに目を入れるべく、今年の正月に息子たちが事務所に置いた。

「うまくいったかどうかは別として、やり残したことはない。頂点を体験し、下り坂もある。でも、チャレンジしての失敗が大事なんだと思う。自分がそうであったように、息子たちも同じ過ちを繰り返す。失敗はしてみないとわからない。それを体験すれば、もう子どもたちに任せていいと思っている」

こう熊谷は言う。働きすぎて肺がんも患い、ようやく1年が過ぎた。そんな熊谷は67歳で引退すると宣言している。

条件の悪さは成功を妨害しない

24歳の夏の家出。自ら退路を断つ人生の岐路。花作りが好きだったわけではない。現在に満足できない自分がおり、夢も見て、学ぶべき先達にも出会えた。1年365日、寝る間を惜しんで働いた。働けば新しいものが見えてきて、またそれにチャレンジした。たくさんの失敗もしてきた。大幅に売り上げを落とした時期にも投資を恐れなかった。計算ができればもっと儲かる農場になっていたのかもしれない。でも、それが熊谷の経営者としての資質なのだ。

筆者は多くの成功した農業経営者を見てきた。彼らの多くはむしろ条件には恵まれない人々だった。条件の悪さをボヤク者に成功などあり得ようもない。しかも、努力したからといって成功するとも限らない。それが経営であり、人生だ。それでも己の未来に向けて見る前に飛ぶことのできる者にだけ農業経営者としての成功が与えられるのだ。

「新規就農者」などと鳴り物入りでチヤホヤされるいまどきの若者に、熊谷の24歳の夏に学んでほしい。

（文中敬称略）