

# 飼料用米から 子実トウモロコシへ

## 地域の未来を見据える 真の耕畜連携のかたち

いまでは手厚い交付金支援のある飼料用米生産だが、佐賀県鳥栖市で挑戦がスタートしたのは、その支援制度が始まる前のこと。ここ鳥栖では耕種農家と養鶏業者が同じ考えを共有する仲間として集まり、試行錯誤し、毎年新しいチャレンジを続けてきた。その挑戦をレポートする。

文/北川祐子

(写真は、4月16日に子実トウモロコシを播種した圃場。撮影は4月20日)

### きっかけは飼料用米の取引

佐賀県の東端に位置する鳥栖市。ここに、耕種農家と養鶏業者が有効な連携事例がある。持続可能な栽培品目を求める耕種農家と、糞尿をうまく処理したい養鶏業者とが互いのノウハウを高め、その連携を強化してきた。

(株)ヨコオは佐賀、大分、長崎の3県の養鶏場で年間450万羽の肉用鶏を出荷する食肉加工業者である。「みつせ鶏」「ふもと赤鶏」というブランド鶏を生産し、飲食店も自社で展開している。

同社が耕種農家の松隈利生さん（いまから8年前。きっかけは、ヨコオが飼料に用いるトウモロコシの代替品として、飼料用米の活用を模索したことだった。当時、まだ飼料用米への公的支援はなかったが、市役所の仲介で有志を募り、耕畜の異業種が連携するかたちでの取り組みが始まった。

松隈さんのほか、手島健次郎さん、立石高行さんも早くから飼料用米生産に取り組んだメンバーだ。3人は異口同音に「ほかと同じことをやってもしょうがない」と唱える。飼料用米の生産を始めたのもその考えがあつてのことである。松隈さんの中

心に仲間が集まり、いまでは45軒の耕種農家と粗米にして年間2000tを取引するまでに成長した。ペーパースとなる飼料にこの粗米を自社工場と配合し、飼養期間の3分の2に当たる仕上げ期の鶏に給餌している。

### 耕種農家の選択肢を広げ、 養鶏業者の悩みを解決

この飼料用米の取り組みは二つの恩恵をもたらした。一つは、耕種農家の作付けの選択肢を広げたことだ。それも同じ地域のなかに相対取引でのニーズがあり、政策誘導によらない。そして、もう一つはヨコオのつくる鶏糞堆肥の利用である。

畜糞堆肥を使う人はよくわかっていと思うが、ひと口に「堆肥」といっても、生糞に近いものからしっかり完熟させたものまで、その品質はピンキリだ。畜産農家にとって糞尿処理は手間とコストが膨大にかかるお荷物部門であることから、本腰を入れて取り組むことは少ない。それゆえ、品質のばらつきが大きく、利用する農家側のニーズに合う堆肥がなかなか作られず、堆肥の適切な利用が進まない原因の一つになっている。

ヨコオでも鶏の糞尿処理が規模拡大とともに、頭を悩ます問題となったが、あえて労力とコストをかける

ことで解決してきた。堆肥場を設けて、堆肥製造スタッフをつけ、飼養段階から専用の設備・技術を独自に開発したのも、地域に還元できる良質な鶏糞堆肥の生産にこだわるためである。堆肥は耕種農家に販売し、堆肥を投入した圃場で生産した飼料作物を購入する。その循環を繰り返すことで、結果的に互いに品質を高めあう取引関係が成立している。

立石さんは「以前に堆肥の投入により植えたものが全滅するような大損も経験したことがあるが、ヨコオの鶏糞堆肥に出会って、経営が好転した。これなしでうちの生産は成り立たない」と心酔している。ほかの仲間も同じように高く評価しており、独占的に使えるようにしているほどだ。

## 子実トウモロコシへの挑戦

この堆肥を使って立石さんが生産しているのは水稲2ha、飼料用米11(12ha)のほか、麦13ha、キャベツ6ha、白ネギ、トマト、小松菜、ホウレンソウなどの施設野菜である。なかでも最近、キャベツに注力している。

そして、今年からそのラインナップに子実トウモロコシが加わった。0・2haからのスタートだ。仲間でも話し合ったところ、キャベツとの輪

作体系が候補に挙がり、立石さんの圃場で始めることになったという。播種には仲間も立ち合い、今後の検討も一緒に行なうことにしている。

手島さんは「今年トウモロコシを4月16日に播種した。トウモロコシを収穫したらまたキャベツ。キャベツは4月上旬に収穫するので、トウモロコシと輪作すると相性がいい」と話す。そして、立石さんは「植えたら収穫までできるだけ何もしないうという自分のポリシーにも、手のかからないトウモロコシは合っている」と笑う。

トウモロコシには緑肥と同じく、根張りなど土壌改善効果も期待している。今年は大豆用の目皿式播種機で播種した。収穫機は農機メーカーの協力を得る予定だ。飼料用トウモロコシの作付けに交付金が付くかどうか懸念事項だが、それを置いても試験栽培に挑む価値の大きさに仲間でも期待を膨らませている。

0・2ha規模の試験段階だが、栽培を始めたからには出口が必要になる。ヨコオで耕種農家との窓口を担当している鳥實美樹さんは「残念ながら、いまのところ（鳥栖産のトウモロコシを）当社で使用するのは難しい」と話す。

同社では数年前に、発育の早いブローラーをやめ、じっくりと成長し

味に定評のある赤鶏と呼ばれる品種に特化した。相場に左右されることなく、付加価値の高い商品を定額で提供していくためだ。定額取引という戦略のなかで重要になるのは、変動費をいかに抑えるかである。畜産における変動費は飼料費とイコールといっても過言ではない。そのような状況で、現状約50円/kgで取引される国産の丸粒トウモロコシを使うのは困難だというのがその理由である。

「ただ、魅力ある素材であることは間違いありませんので、すでにNon-GMトウモロコシを使っている採卵鶏農家を紹介させてもらいました」と協体制はとっている。詳細な詰めはまだだが、先方も興味を示しているという。

また、仕向け先はほかにもある。松隈さん自身が趣味で飼養しているレース鳩の飼料だ。今年播種した0・2ha分あれば、鳥栖市内のレース鳩を十分まかなえる量になる。需要としては限られるが、興味深い販売先の候補である。

松隈さんによれば、レース鳩の飼料には、フランス産、オーストラリア産、インドネシア産などのデントコーン、フリントコーンが使われているそうだ。Non-GMトウモロコシの割合も多く、水分含量が10%を下

回り、低ければ低いほど良いとされている。

そこで注目しているのはその値段である。インドネシア産、オーストラリア産のNon-GMトウモロコシの購入価格は2320円/20kg、最良質といわれているフランス産は3000円/20kg。1kg当たりに換算すると116～150円で、一般的な畜産飼料の相場と比べるとその価格は約5～6倍にもなる。「仕入れ値で見てもレース鳩用であれば売値の心配はないし、国産なら米国から長期間かけて運んでくるものに比べると、カビのリスクも低く、Non-GMでもある。メーカーに聞いても、『そのような素材があるならぜひ欲しい』といわれている」と松隈さんは魅力を感じている。

トウモロコシでも「つくるならばかの人をやっておらず、付加価値の高いものを」という考えで、将来を見据えている。

## 新しい仲間と

### 一緒に取り組む意義

彼らがこのような取り組みを通じて重視しているのは、個人ではなく仲間でも協力して、どのような未来をつくり、地元に戻元していけるのかということだ。「販路開拓や新しいチャレンジにしても、まずはグルー

## 飼料用米から子実トウモロコシへ 地域の未来を見据える真の耕畜連携のかたち



鳥栖で耕畜連携の挑戦を続ける仲間たち。写真右から、鳥實美樹さん（株）ヨコオ・執行役員／ヨコオアグリサービス・専務取締役）、手島健次郎さん、立石高行さん（株）立石ファーム・代表取締役

プの誰かが試して、販路に渡りがつければ、その人を窓口にして販売を増やしていったほうが各自でそれぞれルートを持つよりも効率がいい」と松隈さんは話す。

たとえば、キャベツの販売ではすでに立石さんが販売ルートを持っていて、仲間の収穫分も取りまとめて出荷すればいい。品目を増やせばそれだけ交渉先が増える。ただでさえ多忙ななか、世間のニーズをつ

かむための事前調査も入念に行わなければならぬし、取引先一つひとつと個別にやり取りすれば大変な労力がかかる。それを仲間間で分散して省力化しようという工夫である。

また、この仕組みが後継者の育成にも一役買っている。松隈さんがカルビー（株）との契約でジャガイモづくりに取り組みを始めたときには、自身がその仲介役として出荷を取りまとめることを仲間提案した。その

際に契約すべてを息子に任せることにしたのだ。さらに、父親世代に息子たちを外に出してくれるよう説得し、「BB会」という会をつくった。後継者世代がJA青年部などに参加しなくなり、横のつながりをなくしつつあることを危惧したためだ。

いまは松隈さんの息子・裕己さんが会長を務め、年に1回JAと一緒に先進的な経営をしている農家への視察会を企画している。さらに、ヨコオからの提案で

始まったのが、堆肥を活用した栽培指導をしている同社の技術顧問を講師に招いて、土づくりや栽培について基礎から学ぶ勉強会である。月1回程度の企画で、同世代の仲間と研鑽を積んでいる。「自社以外の経営を見たり、同じ世代で意見を交わしたりするのは刺激になっているようです。みんな、親父が言うことは聞かないけど、ほかの経営者から言われたことは素直に聞けるものです」と手島さんは笑う。

### 10年、15年後を見据えて

「こうやって勉強してもらったうえで、若い世代には将来、この鳥栖で自分が何を担うのか考えられるようになってもらいたい」。水田農業に比べて交付金などの補助に頼ることが少ない企業で長らく勤めてきた鳥實さんから見れば、いまの鳥栖の農業は部分最適でこそあれ、全体最適になっていないように見えるのかもしれない。

「養鶏業者も事業を続けていくには、堆肥を使って飼料用米をつくらせてくれる耕種農家がなくてはなりません。そういう意味でも、会社として地域と一緒に何ができるのか、地域のために何ができるのかを常に考えています」

耕種農家とは業種が異なるが、目

線の先には同じく「鳥栖の未来」がある。

松隈さん、手島さん、立石さんら父親世代もまた、後継者世代に期待することは大きい。将来限られた仲間と鳥栖の農業をどのように運営していくかという視点に立つためには、横のつながりをつくり、折りに触れ、議論しあう機会をつくってほしいと考えている。「後継者不足といっても、農家の後継者がいないだけで、作り手がいないというのは違う。土地を持っているが耕さないという農家だけになっていくなかで、土地をどれだけ集約し、何をつくりどう経営していくのが重要」と手島さんは課題を指摘する。

前述した出荷窓口の一本化やカルビーとの取引など、グループ全体から各戸の経営に落とし込んでいく考え方は、将来に続く確かな道筋でもある。カルビーの取り組みを始めてから、息子が戻ってきたという経営もあり、成果も上がりつつある。

いずれにしても、彼らは昼も夜もこのような話題を取り交わすなかで、取引業者の枠を超えて友人としての付き合いを深めてきた。そのつながりから、新たな横への展開、後継者のための地盤づくりが始まっている。トウモロコシの種はその希望の一つでもある。