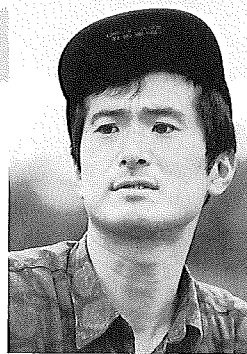


農業経営者ルポ 第2回



プロフィール

池田 吉宏さん（34歳）茨城県鹿島郡鹿島町
サツマイモ、キャベツ、ジャガイモを作る野菜作経営者であり、道路際のプレハブ焼イモ屋を開いている。
その理由を彼は「畑に麦を取り戻すために」と話す人である。

「お客様」が見える農業者 池田吉宏さん

池田吉宏さん（34歳）は、茨城県の代表的野菜産地である鹿島町の専業経営者である。春キャベツ二・七ha、ジャガイモ一・四ha、サツマイモ〇・六haの栽培のほか、家の脇の道路に焼イモ屋のプレハブ店舗を開いている。

始めて三年たった焼イモ屋に、池田さんのセンスを見込んで、二号店開店を勧める人も出てきた。そう書くといかにも商才にたけた人のように聞こえるかもしれない。しかし池田さんは、焼イモ屋を開く目的を単にもうけを増やすためとは考えていない。それは、

「挫折」そしてある「出会い」

歯科大学を目指しての浪人生活。そして挫折。苦しい家計の中で浪人生活を許してくれた両親への申し訳なさ、悔しさ、情けなさ。ノイローゼだった。原因は自分の中にあるのにいつのまにか人を妬み、人が己を非難しあざ笑っているとまで考え込んでしまう自分。にもかかわらずそんな思いの中に安住した無為の日々。家で農業を手伝うようになって、それは親へのうしろめたさと、そこに逃げ込む場所を求めただけのことだった。何をやる気も根気も夢もない毎日だった。立ち直るきっかけは無気力状態の中で

「売上を増やしたいというより、その利益を上げることでは畑を酷使しないですむ経営にしたいから」
池田さんも、最初からそのような経営観を持っていたわけではない。というより、子供時代にはそもそも農業など眼中になかった。

しかし、ある「挫折」と「出会い」が彼を農業に向かわせた。そして、当時は気づかなくても、その挫折の中から学んだこと、たくさんの人との出会いが現在の池田さんの人生観、農業経営観の原点になっているようだった。

「出会い」

のアルバイト仕事。豚の飼料運びの配達先、Nさんとの「出会い」だった。Nさんは養豚のほかにも様々な野菜を作る複合経営農家で、その進んだ経営や機械化



▲「本当にスガノさんのお陰です」と新谷さんに感謝の言葉を繰り返す池田さん

▲池田さんの2本爪のバイプロサブソイラVP2Bでの心土破碎。砂地の畑はむしろ踏み固められやすく「水田状態」に水が溜まってしまうほど排水が悪かった。鶏糞、稲ワラ、緑肥の効果もこの排水改善が前提だった

は彼がそれまで持っていた農業のイメージとは全く違っていた。それ以上に配達のために会うNさんの言葉や振る舞いに影響を受けるようになっていた。

耕耘機一台のそれまでの機械化から、

「お客様」との出会い

そんな思いの中で始めた焼イモ屋だった。それも現金を手に入れたかったからだった。しかし、その焼イモ屋の仕事が彼を変えた。

つい三年前までは、とにかく面積を広げればよい、畑の回転率を上げ、相場の良い時に出荷できればもうかるのだと考えていた。しかし、その結果は仕事を忙しくしたり畑を酷使するだけだった。それは「経営」ではなく相場に振り回されてるだけの「バクチ」だったというのだ。当時の池田さんの経営では、相場次第では春キャベツの収入が入ってくるまでにサツマの稼ぎを食いつぶしてしまうという危険があった。それでは投資もできない状態だった。

焼イモ屋といっても自分の家の脇で人通りもそれほど多いわけではない。幾らで売ったらよいのかも分からなかった。

そして、初めてのお客様に恐る恐る

「一kg七〇〇円です…」

すると、お客さんは想像に反して、「そんなに安いのか？」

といった。

池田さんは無性にうれしかった。イモで売れば一五〇円のが七〇〇円になったこともあったが、それ以上に、

「ありがとう」

と言われたことに、ほとんど感動に近

まず二〇馬力のトラクタを買った。就農三年目からは親戚の土地を借りて規模拡大を進めた。しかし、現実には思い通りに進んでくれなかった。もう農業をやめようかとも思った。

うれしさを感じた。

「その言葉に何かを教えられたし、自分の口から自然に出てきた『ありがとう』ございます」という言葉によっても私の中の何かが変わっていくのを感じた」という。

「その時初めて自分の作物を買ってくれる人がいることを実感した。そしたらその人を『消費者』なんて言葉では呼べない。『お客様』ですよ。同時にその人たちへの『ありがとう』に気づいたとき、自分はこれまで土があるから作物が育つんだということをまともに考えてこなかったことを気づいた。そしてそこうまくいかない原因があった」というのだ。

サブソイラそしてプラウとの出会い

同じころ、池田さんはスガノという会社に出会った。きっかけは奥さんの朋友さん（28歳）が農機具屋さんからもらってきたカタログだった。彼女が持ち帰ってきたスガノのカタログを池田さんは何度も何度も読み返した。そのカタログの巻末にあった『積年良土』とタイトルがつけられた社長の文章に感動したからだ。とりわけ、その中にあった

「タダの太陽、タダの空気、タダの雨水、そして何より無給で働いてくれるタ

ダの微生物と連携した儲かる経営」

という一節だった。それは焼イモを買ってくれたあのお客様に教えられたことと同様、いわば「もともと自分と与えられている価値あるもの」を生かせないでいる自分に気づかせるものだった。

池田さんは早速スガノに電話を入れた。平成三年の二月一六日だった。応対したのはスガノ農機茨城営業所の新谷所長。池田さんの話の内容から、翌々日の一八日、新谷さんは振動式のサブソイラを持って池田さんを訪ねた。

池田さんの畑は砂土または砂壤土といった土壌であるが、長年の機械の走行とロータリによる硬盤形成で排水がきわめて悪く、畑に水がたまりキャベツの収穫もままならない時があった。当日、二人で畑を掘ってみると約一五cmの場所に硬盤層が形成されていた。傾斜畑の下の方は常に過湿状態になっており、当日もトラクタの後輪がゴムの部分まで沈むような状態だった。

当時、池田さんのトラクタは二〇馬力と小さく、この圃場条件で四〇cmの心土破碎するにはバイプロサブソイラでも一本爪が限界だった。それでも約九〇cm間隔で十文字に心土破碎をした。さらに年明けの二月七日には新谷さんがプラウもかけにきてくれた。

池田さんは、それまでも深耕ロータリを使ったりもしたが、はかばかしくはなかった。

その作業は、翌年のキャベツで目覚ましい結果となって現れた。



▲養鶏業者がタダで持ってくる生鶏糞は、近所への配慮もあって、堆積はせず持ってきた分ずつすぐにプラウですき込んでいる。ロータリより臭いも少なくなる



▲「面白がらなくっちゃネ」といって自慢した洒落た格納庫。格納庫の隅にはミニロールベアラで梱包した稲ワラが天井まで積み上げてあった

平成三年の秋から春にかけては雨が多く、移植後に降った大雨でよその畑は水田のように水がたまっていたり、そこまですぐとも根腐れしている苗が多いのに、池田さんの畑はすぐに水が抜け、まったく障害がない。

その年の最終結果は、従来より出荷箱数にして二〇%も増え、玉の巻きが硬く大ききも均一になって、通常価格より一箱につき二〇〇円も高く売れた。

池田さんはその結果を見て、平成四年七月に一度に一七インチのリバースブルプラウ、二連のパイプロサブソイラとともにトラクタも新車を入れた。さらにこの年、畑に入れるワラや機械のための格納庫も新築した。

Nさんが話していた本当の意味も分かってきた。それを実践できる自信がついたのである。

その夏には、やはり新谷さんの勧めで緑肥としてソルガムを作り、それもすき込んだ。池田さんは、以前から養鶏業者から生のままの鶏糞をもらっている。捨て場所のない鶏糞は、タダで一時間以上もかけて運んでくる。特に地力のない畑には一〇a当たり二〇tも入れる。もつとも、それだけではない。池田さんは野菜作農家であるが、歩行型のロールベアラを使って稲作農家のワラを集めて回す。畑にまいてすき込み、鶏糞とともに畑の中で堆肥化させる算段だ。もちろん生鶏糞の量は土の出来具合に合わせて調節するが、排水が改善された畑でさらにプラウで反転耕起されると、これが素晴らしい効果をあげた。

作物の出来に自信をつけた池田さんは、今年の春キャベツで従来の畦間六六cm、株間四五cmという慣行の植え付けから、畦間を六〇cm、株間を三九cmに狭めた。株数を増やしたのである。

狙い通りの成果だった。出荷時期をこたわらなくなったため、人より一〜三週間定植を遅らせたのにもかかわらず、周りの人に追いつくだけでなく玉の締まりやそろい、色合いもはるかに良いものが増えてきた。寒さで玉の頭がトロける人が多いのに、地温が高いせいも、それもまったくなかった。その結果収量は、通常が一〇a当たり二五〇ケースというのが平均だが、今年の池田さんは三〇〇ケース以上で二十数%増し。しかも全シーズンを通じてMは三〇ケースのみで他はすべてL級。春キャベツの出荷では今年の鹿島で一番の箱数になってしまった。今年は元々の相場も良かったが、「揃いが良いと収穫の段取りも良くなる。

以前も一日で五〇万円出荷した経験があるけど今年の最高は八〇万円。マ、悪い気はしませんよ。でもネ、今日どうしても新谷さんを接待したいというのは、もうけさせてくれたことよりスガノさんに『土を作ればあとは簡単なんだ』って、しみじみ教えられたことへの感謝なんですよ」

という。池田さんは、この良い成果というものが自分の能力の故ではなく、人や家族、社会、そして土から与えられたものだとしり返す。そして、今の池田さんは、そのことへの「感謝」や「ありがとう」を戻すことこそが大事だと思っている。人へも土へも。そして、かつての自分とは、むしろ奪うことばかりを考えていて、結果は失うものの方が多かった、と過去を振り返る。

焼イモ屋のもうけは麦のために……

もつともうけたいという欲が、本来の能力以上に畑や土を無理して働かせることにつながり、土を疲労困ぱいさせていたのではないかというのだ。

先に紹介した焼イモの店の話だけでなく、池田さんは優れたマーケティングセンスを持っている。彼はこの先、その



▲新谷さんに勧められて作ったソルガム

面でもさらに力を発揮していくだろう。もちろん、お金がもうかることを嫌う人はいない。あるいは結果として焼イモ屋のチェーン店でも作ってしまうかもしれない。でも、池田さんは「作り続けるために焼イモ屋をする」ことはあっても「焼イモ屋でもうけるために作る」ことは多分ないだろう。

彼は、こう解説する。

「今は一つの畑で夏冬二作取らなければ成り立たない経営の仕組みになっちゃっている。お金にはならなくとも麦を作って野菜を作りたい。土地も自由に借りられるようになった。さらに経済的な余裕を焼イモ屋で生みだしたい」

いま、連作や無理をした作型で土を酷使して売上げることでできる人の方が農家として「技術」が優れているのかのように語られることが多い。しかし、「畑に麦を取り戻すためにこそ焼イモでもうける」

と、言い切る池田さんこそ優れた経営者というべきであり、真の成功者たりえる人なのではないだろうか。