新・農業経営者ルポ／第77回

市場競争が咲かせた減反圃場のユリの花



市場競争が咲かせた減反圃場のユリの花

山形県境に近い新潟県関川村は、四方を山に囲まれており、わずかな農地は限られた平野部に寄り添うように存在している。水田面積の拡大に限界が見える中、この地で家族経営を行なう本間茂雄は、コメのほかにもユリの切花を始めとする様々な作物を生産している。規模拡大に背を向け、なおかつ減反も守る彼は、常に顧客の目線で作付品目を選択し、商品の品質に磨きをかけることで、事業を軌道にのせている。減反圃場に咲くユリの花が示すビジネスモデルとは……。

取材・文／芹澤比呂也　撮影／土井学

新潟市の北東約60㎞に位置する関川村は、豪農の館で知られる国の重要文化財「渡辺邸」など、古い町並みが残る静かな河畔の里である。村の中央には清流、荒川が流れているが、かつて羽越豪雨によって氾濫し、村に大洪水をもたらした文字通りの暴れ川でもある。

この荒川のほとりに居を構える本間茂雄は、妻・淳子と長男・健太郎、義母・チヅの4人暮らし。亡くなった父の本業は大工で、職人気質の兼業農家に生まれ育った。

現在は8haの水田で特別栽培米を栽培し、このほかユリの切花を年間7万本生産している。全体の10分の1ほどの圃場面積を占めるに過ぎないユリだが、年間売上は2800万円を超え、コメの売上を上回る。コメについては、消費者の声を聞き、それを生産現場に活かしたいとの思いから、JAではなく米穀店に販売している。

新潟産コシヒカリの銘柄問題に疑問を抱く

本間は5年前に突然起こった事件について、今でも納得がいかないと言う。当時、本誌連載コラム「土門辛聞」でも取り上げられて反響を呼んだ、「新潟産コシヒカリの銘柄問題」である。新潟県と地元のJAにより、新品種コシヒカリBLへの全面作付転換が強制されたのは2005年のことだった。コシヒカリBLとは、いもち病の抵抗性を高めるために戻し交配を行なって、品種を改良したものである。いもち病の農薬使用量を抑えることで、コスト削減と消費者への安心感をアピールすることを目指したが、拙速で独善的な導入姿勢に批判が巻き起こった。新潟県やJAは、生産者に対してコシヒカリBL以外の種籾の販売を中止し、既存のコシヒカリは一般米として安い単価で扱う方針を決め、一方的な作付転換を押し付けたのである。新潟県は、食味試験の結果からいもち病抵抗性を除く品種特性はコシヒカリと実用上同一だと主張しているが、食味に関しては現在でも異論が出ている。

「この周辺では、技術力があればいもち病はそれほど多くは発生しないんですよ。荒川の水で育まれたコシヒカリは昔から関西を中心に人気があって、新潟県のコシヒカリの食味向上に貢献してきたという自負があるんです。自分が判断して好きなものを生産できないなんて考えられないですよ」

そう語る本間は、通常のコシヒカリの種籾を富山県から取り寄せ、特別栽培米として全量を独自ルートで販売している。

米穀卸に届く玄米の袋には、「JA米」という印が押されてコシヒカリBLだとわかるが、販売用の米袋にはコシヒカリとだけ表示されて販売され続けている。08年に公表された「新潟米ブランドの強化に関する検討会」の総括報告書では、次のように締めくくられている。

「BLに対する消費者の理解が十分に浸透していないことから、05年産から一斉に切り替わったことや農薬を大幅に削減して栽培できる優位性を一層周知していく必要がある」



岩船地域農業生産組織連絡協議会
会長

本間茂雄　新潟県関川村

ほんま・しげお●1957年、新潟県関川村生まれ。地元高校を卒業後、茨城県水戸市の鯉淵学園（現鯉淵学園農業栄養専門学校）に進学。その後、自転車旅行をしながら有機栽培農家を訪ね歩く。帰郷後、24歳で製材所に就職すると同時に結婚。1997年、16年間務めた製材所を退職して専業農家になる。2年前より長男・健太郎（27歳）が就農。10haの圃場のうち、水田8haで特別栽培米を、残りの2haでユリ切花や山菜などを生産する。ユリの年間売上は2,800万円を超える。あらかわ切花部会長。

全農新潟県本部米穀部に問い合わせると、09年5月から、従来のコシヒカリとコシヒカリBLの区別をするために、「新潟オリジナルコシヒカリ」という新たなロゴマークを作成して使用承認制度を始めているという。**だが**10年8月時点でも登録事業者はわずか17件で、さらにその中で新潟県以外で申請している事業者は東京都と愛知県に1件ずつ**あるに過ぎない。ほとんどの消費者が、未**だに既存の新潟コシヒカリとコシヒカリBLを区別することができない状態が続いているのである。食品表示の偽装問題が後を絶たない中、消費者に対して不誠実極まりない愚策だと批判されて当然だろう。

大規模経営を進めにくい地域や、技術力に自信が持てない農家の場合、県やJAのご都合主義に従わざるを得なくなり、消費者不在の作付計画の実行を余儀なくされたり、転作補助金を当て込んだ安易な道を選びがちである。しかし、技術力を磨き、マーケットを見定め、作りたい作物で勝負しなければ、本当に儲かる農業は実現できないはずだ。

村を襲った大洪水の記憶

新潟県内でも決して条件がいいとはいえないこの地で専業農家の道を選んだ本間には、今でも鮮明に残っている子どもの頃の記憶がある。1967年、小学4年生の夏休みだった。8月26日から降り続いた小雨は、28日から雨足が強くなって集中豪雨となった。多くの犠牲者が出た羽越水害である。特に被害が甚大だったのが荒川流域だった。

「夜中の豪雨でした。わが家は2階まで浸水し、私たちは屋根裏部屋に避難していました。すると、遠くから濁流に流されていく人たちが助けを求める声が聞こえてきたんです」

荒川流域に民家が続く関川村では、死者・行方不明者合わせて34名、全壊・流出37世帯、半壊494世帯と、村全体の41%の世帯が大きな被害を被った。農地はもちろん、あらゆる村の施設や財産が失われた。被害総額は177億円。当時の村予算の60倍に膨れ上がった。

その後、村の復興に飛びまわる大工の父親の仕事を手伝い始め、高校生となった本間は大工を志すようになった。それと同時に、村を再生するためには何が一番大切なのだろうかという人生の模索も始まった。

羽越水害を契機にして、水害を防ぐために172億円を投じた大石ダムが78年に完成するが、その頃、本間は茨城県水戸市にいた。高校卒業後、鯉淵学園（現在の鯉淵学園農業


1


2


3


4


5

1 5減反圃場で栽培され、出荷を待つばかりのユリ。2荒川上流から見下ろす関川村。農地はこの川の流域にほぼ限られている。3水田地帯の只中に位置するユリ圃場。4基本的にユリは開花前に収穫、出荷される。一部収穫されなかったユリが、圃場に彩り添えていた。

市場競争が咲かせた減反圃場のユリの花





6 7 ユリの球根を冷凍状態で仕入れ、保冷庫の中で発芽調整する。開花時期をコントロールし、狙ったタイミングで出荷するのが醍醐味でもある。8 薪ストーブと重油暖房器を組み合わせたハイブリッドタイプの暖房器。冬場の燃料コストを35％削減した。9 定植されて間もないユリ。10 水はけを改善するためにプラソイラを活用。







栄養専門学校）に進学し、農業の基本を学ぶことにしたのである。

同学園を卒業すると、今度は九州と四国を自転車でめぐる旅に出た。愛媛では自然農法を実践する福岡正信氏のもとに飛び込み、実習を通して農業の奥深さを学んだ。その一方で、村に戻ってみると水害の後遺症が未だに残っていることを知り、自治会活動にのめり込むことになる。

「水害から20年以上も経っているのに復活しない村の夏祭りを再興しようと、青年団や消防団の仕事に没頭するようになりました」

そして妻の淳子と24歳で結婚。地元の製材会社に勤めながら、淳子や仲間と村再興の活動を続けた。

その仲間たちの頑張りで実現したのが、88年から恒例行事となった「えちごせきかわ大したもん蛇まつり」である。大蛇は、54集落で各部分を分担して製作された。羽越大水害発生日（8月28日）にちなみ、長さは82・8mで、ギネスブックにも登録された。ようやく元気を取り戻した関川村は、その後、県内で初めて合併しない方針を打ち出した。

手探りの中でのユリ栽培 自由競争に活路を見出す

製材所勤めをしながら兼業農家をしていた本間は、40歳で専業農家になる決断をする。

「とはいえ10haの圃場の3割が減反割り当てでは、コメだけでは食っていけません。子どもたちにもお金のかかる時期でしたし、とにかく儲けたかった。そのためにユリを選びました」

新潟県は全国でも有数のユリの産地だが、関川村での取り組みは土壌環境のハンディもあり、当時は未知の世界だった。初年度は新潟の市場に持ち込んでも値がつかなかったが、出荷先を大田市場に変えた途端に高値で売れた。出荷先の見極めや、品質が価格にシビアに反映される世界に、本間は手応えを感じた。ユリの女王と呼ばれるカサブランカは、結婚式のブーケやホテル需要など高級路線で、1本あたり平均650円で売れる。葬儀用などで需要が拡大し続けているシベリアは同330円。どちらも高品質の商品を作りさえすれば、高値で取引される。

「コメは切花と比べて自由競争による自然淘汰が少なく、またどんなに高品質でも、景気が悪くなると売れ行きが鈍ります。ところがユリの場合は、とにかく良いものを作って、相場のいい市場に出すことで、高値で安定した販売価格を維持しやすい。これは大きな魅力ですね」

収穫したユリはその日のうちに出

荷され、切花部会でチャーターしたトラック便で各市場に搬送される。週3回の定期発送の納品先は、各市場の相場をにらみながら農家自身が決めている。全国の産地が品薄となる時期をピンポイントで予想し、狙いを定めて予定通りに作業を進めるのは容易ではない。だがこれこそが、ユリ栽培の面白さの真骨頂なのだろう。

取材中も突然携帯電話が鳴り、本間は対応に追われていた。通常の出荷とは別に、数百本単位の臨時注文が市場から入ってくることもあるのだ。こうした需要拡大を見込んで参入農家も増え始めているため、09年にはシベリア専門の研究会組織を立ち上げた。品質の向上と今後の供給体制の構築に、地域を挙げて着手したのだ。

夫婦間での役割分担も興味深い。大まかな戦略を本間が立てて、細かい経理や栽培計画の資料作成などは妻の淳子が担当している。一般企業でも戦略と戦術が混乱する会社が多い中、夫婦だからこそとはいえ優れた経営センスを発揮している。

このようにマーケットをにらんで、リスクを分散しながら効率よく利益を出す仕組みを構築しながらも、本間は栽培技術の面でもさらに工夫を凝らしていた。

リスク管理と栽培技術の向上

本間のユリ栽培は減反圃場で行なっているため、水稲用の土壌をユリ用に最適化する土づくりにはもっとも気を使う。ユリは水はけの良い土壌を好むため、①プラソイラでしっかり硬盤を破壊する、②天地返しをする、③高畝にして籾殻暗渠も施す、といった対策を行なっている。

地力づくりには、①収穫後にソルゴーを播いてすき込み、②足りないときは安い牧草を買ってきてすき込み、③それでも間に合わないときは1500㎡の客土も準備している。

「客土は、水害対策のために荒川の河川敷から掻きだされたもの。それを安く手に入れておいたのです」

かつて村を濁流で飲み込んだ悲劇の川ではあるが、そんな川の神様からの贈りものなのかもしれない。

また、球根を植え付ける際のピッチは、最高品種のカサブランカの場合は3段階に分けてノウハウ化している。小型は25㎝、中型は28㎝、大型は32㎝といった具合だ。

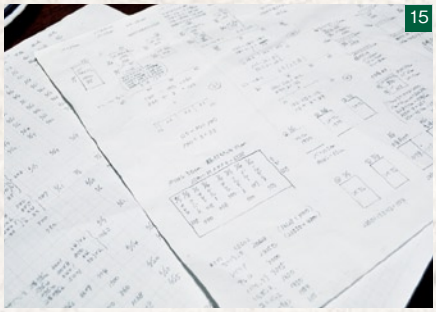
ユリの球根は、7割がオランダからの冷凍球である。解凍後にある一定の温度で保存してから定植することで、葉数や花数、開花時期をある程度コントロールできるが、その技


12



11

11 12 13 14 隣町の村上市にあるユリの集荷場。各農家が持ち寄ったユリが予冷保管され、ここからトラックで各市場に配送されていく。15 妻の淳子が作成しているユリの作付計画書。綿密な出荷計画が練られている。


15


14


13

市場競争が咲かせた減反圃場のユリの花


16


17


18

16もともと大工志望だっただけに職人気質の強い本間。「販売はパートナーに任せ、自分は生産に専念したい」と言う。17コシヒカリは非BLの従来品種。種籾は富山県から取り寄せている。特別栽培米として都内の米穀店などに出荷する。18加工品の商品開発にも余念がない。梅干や各種漬け物も、取引のある米穀店に販売している。コメと一緒に店頭に並べてもらっているそうだ。

術はなかなか奥が深く、現在も研究を続けている状態だ。

そして輸入球以外の3割は、小さい球根を安く買って自分で大きくする養成球を使っている。養成球は品質を向上させると同時に生産コストを下げる効果が大きく、輸入球に比べると製造原価は半分に抑えられる。ただし、気象条件によって養成に失敗するリスクもあるため、その比率をどうするかという戦略的な計画を冬場に立てている。前述した通り、緻密な計画書作成は淳子の担当である。

このほかにも**本間は、減反圃場を利用し、常に新しい作物の試験栽培を続けている。山菜もそのひとつである。**特にギョウジャニンニクは、7年越しの研究の末に出荷にこぎつけた労作だ。**播種から株ができるまでに**4年ほどの歳月がかかったが、一旦できてしまえば株は倍々で増えていく。自然栽培では水田の作業時期と重なる**ため、手が空いている冬**場の作物として最適である。

そもそもギョウジャニンニクの栽培は、ユリの輸入球が入っているコンテナとピートモスを有効活用できないかという思いつきから始まったものだ。コメで以前から付き合いのある米穀店に出荷するなど、販路も確保している。今後も顧客と相談しながら、山菜や梅干などの漬け物、ユリ切花などを市場以外に販売していく予定である。

規模拡大には頼らない次の一手

山に囲まれ、荒川流域の低地にしか農地が存在しない関川村では、規模拡大といっても限界が見えている。軌道にのせたユリの栽培技術にさらに磨きをかけながら、次の一手をどうするか、本間にとっては思案のしどころだ。

寒冷地でのユリ栽培の作型は、季咲栽培、抑制栽培、促成栽培に分かれているが、これまで促成栽培には手を出してこなかった。抑制栽培の作型の方が、競合産地の出荷時期をずらしやすかったからである。

しかし09年からは、燃料コストをダウンさせる暖房器を導入し、促成栽培にも挑戦し始めている。すでに本間の生産するユリは、市場の評価で上位3％に入る高品質を誇っている。これからもその品質を維持しつつ、あらゆる作型に対応することができれば、さらなる飛躍を果たすはずだ。東京に出ていた長男・健太郎も2年前**から就農した。彼の成長を**見守りながら、今夜もちゃぶ台で夫婦の戦略会議が繰り広げられていることだろう。

（本文中敬称略）