シリーズ

スーパー読者の経営力が選ぶ

あの商品この技術 38

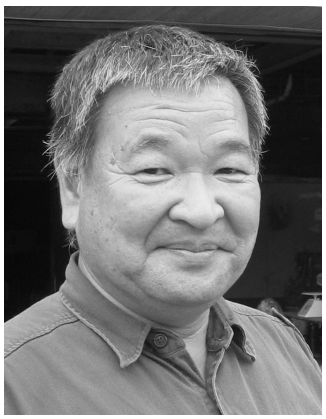
好奇心をバックに次々と事業展開を図る

戦後3大開拓地の1つに数えられる宮崎県川南町。ここで高校在学中から養蚕に取り組み、それに飽き足りることなく、次から次へと事業を企ててきた岩切久義氏。レールが敷かれた農家の長男ではない氏は、好奇心をバックに自ら道を切り拓いてきた。その氏に現在に至るまでの経緯を聞いた。

農業から農業土木へ、そしてまた農業へ。時代とともに主力事業を切り替えてきた岩切久義氏（54歳）は、自身を評して「子どものころから好奇心が人一倍旺盛だった」と語る。

そんな岩切氏も、若くして後継者の兄に続いて父親も亡くしている。しかし、それにひるむことなく、農業高校進学時には「大規模な農業をやりたい」と将来の方向性を固める。普通なら農業を続けるにしても規模縮小路線をたどりそうなものだが、岩切氏は現状維持で抑え、母親名義で資金を借り入れて土地を購入したり、卒業前にはオイルショックで物価が高騰するのを見越して90坪の養蚕室を建設するなど、好奇心だけでは留まらない行動力をみせている。

最初の10年ほどは養蚕中心で仕事を進めるが、やがてさまざまな依頼が舞い込んでくる。



宮崎県川南町
㈲アグリパートナー宮崎
岩切久義氏

【経営データ】
●業務内容／加工用ジャガイモの生産、ブッシュチョッパーを使った竹やぶの伐採、コントラクターなど
●経営面積／約60ha（ほとんどが借地、42haで加工用ジャガイモの生産）
●労働構成／社員10名



▲主力トラクタであるジョンディア6600は3台所有。



◀7万円で購入したという中古のシバウラ製トラクタ。修理したことで現在も稼動中。

27歳のときには地元の市場関係者との話でゴボウの生産を始めることになり、同時に「川南青果」を立ち上げた。この際、大型機械の導入も進め、トラクタの年間稼動を考えて牧草の収穫や梱包、堆肥撒布などのコントラクターを本格化させている。

その業務が拡大基調にあった翌年には「川南農業土木」も設立。これに絡んで、竹やぶの伐採に用いる処理機械が存在しないとなると自ら開発に乗り出し、「ブッシュチョッパー」というパワーショベルの先端に取り付けるアタッチメントタイプを完成させた。今ではこの機械を携え、北は北海道から南は沖縄まで全国規模で事業を展開するに至っている。

一方、現在では経営面積の約3分の2に当たる42haで作付けしているジャガイモもこのころから徐々に着手した。1992年（当時38歳）には農業生産法人の資格を取得し、現社名の「アグリパートナー宮崎」を発足させているが、当時としては珍しいことだった。

岩切氏の事業展開にはすべてに勢いが感じられる。

「とにかくやってみろ。失敗したら考えろ」

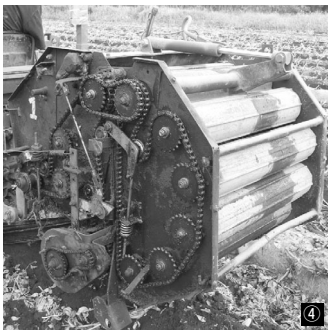
社員に向けるこの言葉は、岩切氏自身に向けられ続けてきた。信念があるから今がある。（永井佳史）



▲ジャガイモの植付け圃場から石礫と土塊を除去するソイルコンディショニングシステムのうち、ベッドフォーマー（手前）とセパレーター（右奥）を北洋農機から導入。











①養蚕室は、空調設備に10万円、ウレタンの吹き付けに800万円を要してジャガイモの一時貯蔵庫に変貌。「80〜100基のコンテナですぐにいっぱいになる」（岩切氏）②ヤンマー農機から購入した3台のプランタマルチは改造して3連タイプに。作業時に使用するマルチフィルムは特注で600mのものを取り寄せている ③6,000ℓのけん引式ブームスプレーヤも東洋農機から導入。以前使用していた1,300ℓのマウント式2台との労力やコストを勘案して導入を決めた ④自作のマルチはぎ機はロールベーラーを改造して作ったもの ⑤オフセットタイプポテトハーベスタ「TOP-1」も東洋農機から導入。このほか、4台のポテトハーベスタを所有している。



▲家畜の糞を仕入れ、堆肥の製造も行なっている。取材時にも近隣の奥様が堆肥を分けてもらいに岩切氏を訪ねてきた。



◀「社員は素人ばかり」と語る岩切氏は、社員に対して3年で運転免許の取得から機械の整備まで徹底的に勉強させる方針を取っている。



▶刃だけ購入して自作した2連サブソイラ。