

新・農業経営者ルポ／第126回

# イチゴ栽培で お客様を呼び込み 地域の景色をつくる稲作経営者



# イチゴ栽培でお客様を呼び込み地域の景色をつくる稲作経営者

島根県松江市という水利条件に恵まれないエリアで奮闘する稲作経営者がいる。田んぼは父から継承したが、経営はゼロから始めるという珍しい親子継承の形で、事業を広げている。稲作部門が軌道に乗り、新たに栽培を始めた「イチゴ」は人を呼びこみ、農場に変革をもたらすのか。コメ余りの時代背景に挑戦を続ける若き経営者の軌跡と野望に耳を傾けてみた。

文・写真 / 加藤祐子、写真提供 / (株)カンドーファーム

島根県松江市の市街から宍道湖の北側を車で20分ほど西に進むと、水田エリアが広がっている。見渡すかぎり、高い山は見当たらない。(株)カンドーファームの田尻一輝（38歳）は、ここで水稲を中心に約60haの経営をしている。

同社は7期目を迎え、現在、従業員は5人。「まだまだ会社の体を成していない」と話すが、30haから始まった稲作を中心とする経営は、徐々に規模を拡大し、売上は5500万円にまで順調に伸ばしてきた。

## 水を有効利用する稲作の戦略

観光客が多く訪れる宍道湖は海につながっている汽水湖である。水量は豊富ながら、塩分を含む湖水は農業用水には使えない。この辺りでは、ため池などが貴重な水源である。少ない水でどうやってコメをつくるのか、ここが頭の使いどころだ。

田植えは4月20日頃から6月の半ばまでに集中する。食用米の早生か

ら晩生まで5品種と飼料用米を、ハナエチゼン7haに始まり、きぬむすめ（全部で）21ha、つや姫2ha、コシヒカリ15ha、ミルキークイーン0.3ha、飼料用米15ha、後半のきぬむすめの順に、植えていく。飼料用米は県内の肥育牛の畜産農家に供給し、ワラは鋤き込む。

戦略の第一弾として、父の経営を手伝っていた2003年に、プラウ耕の導入を願いだした。さらに、翌年にレーザーレベラーを購入。水不足で稲がよれてしまう姿を何度も見てきたが、プラウをかけた圃場では、表面が干上がっても地下から水を吸い上げられるように効果を実感できたという。さらに、14年、ロータリー溝掘機を導入した。V字形に溝を掘ることで、限られた水が圃場全体に速やかに走る。これもまた、この地域で欠かせない道具だと話す。

第二弾は、一般的には、水が少ないと条件的に不利だと言われる乾田直播だ。07年に挑戦を始めて以来、さまざまな技術を取り入れて、14年

は3haに広げた。代かき作業で水を多く必要とする春先に、水を使わずに播種までの工程を行なえるため、水の有効利用の解決策にもなり得るとは、逆転の発想である。

乾田直播のメリットには、たいていコスト削減や食味の向上が謳われる。だが、田尻は、「おいしいお米をつくるため」と曖昧な返答をした。その真意を尋ねると、乾田直播のところが稲は健康に育つと感じていることと、地元のお客さんの舌に合う求められるお米の追求を挙げた。

例えば、きぬむすめはコシヒカリに比べて幼穂形成期までの生育期間が長く、発芽の揃いが悪くても、雑草が生えても対処しやすい。つくりやすい品種だが、地元のお客様に紹介しても注文は増えない。したがって、手間をかけても、直播は自らも好んで食べるコシヒカリを作付けし、直接販売する形を選んでいる。

周辺の農家にプラウ耕を導入したり、乾田直播に挑戦したりする「バカ者」は少ない。とはいえ、天気予報も当たらない昨今、さまざまな条件に対応する技術をあらかじめ準備しておく努力を続けてきた。面積条件で言えば、現状の体制でさらに増えていく場合、直播を取り入れなければ、品種を組み合わせても作業が追いつかなくなる。



## (株)カンドーファーム 代表取締役 田尻一輝 島根県松江市

たじり・かずてる 1976年島根県松江市生まれ。工業高校電子科を卒業後、サラリーマン生活を経て、20歳で実家の稲作・ブドウ栽培を手伝い始める。2002年頃に父の経営から独立。08年にカンドーファーム(株)を設立し、父の水稲部門を法人で引継ぎ、代表取締役に。事業内容は、水稲約60ha・イチゴ13aの生産・販売。

どのような経営を目指して、どのようなお米をつくって、どうやって販売したいのか。そのためにはどの技術が必要なのかと落とし込んで考えておく。試験的にトライして、経験を積み、情報を持っておけば、その「いつか」が来た時に前に進めると田尻は考えているのだ。

### 稲作作業とスキーは相性抜群

農業への尽きない探究心を口にする田尻だが、農業をやるうと思つたことも、社長になりたいと思つたことも一度もなかったと笑う。では、何に惹かれて農業を選び、経営者になつたのだろうか。きっかけは意外なところにあつた。

田尻の家が農業を始めたのは父の代からだ。近隣の農家から田んぼを借り受けてコメづくりを始め、その後、ブドウ園との複合経営に拡大した。現在も父はブドウ園の経営をしている。その長男に生まれた田尻だが、小さい頃に田んぼを少しは手伝っていたものの、農業にそこまで興味を持たなかったという。

工業高校の電子科に進学し、卒業後はバイクを販売する営業職に就いた。地元を離れて福岡や愛媛などを拠点にサラリーマンの道を選んだはずだった。ところが、20歳のときに仕事で大怪我を負い、やむなく退職。

実家に戻り、再就職先を探しつつ家の農業を手伝うことになる。

なんとなく稲作を手伝い始めたものの、当時は本気で農業をやるうなどという気などサラサラなかった。仕事が見つかるまでのツナギの仕事のつもりだったという。

春から秋まで手伝う実家の稲作。実は、これが若き田尻にとっては好都合な仕事だったのだ。当時の趣味はスキー。稲刈りが終わって、次の田植えまでの暇な時間は、喜び勇んでスキー場に向かった。住み込みでアルバイトをしながらスキーに夢中に遊んでいるうちに、こんな生活は趣味と両立できるコメ作りという家業のおかげだと気づく。そして、農業のなかでも稲作を仕事として選択したのである。

当時の親子の経営面積は10haほど。実家の離れに暮らし、作業も徐々に慣れていった。その後、市内の農家仲間から無人ヘリコプターの農業散布を手伝ってほしいと誘われ、免許を取得。受託作業に参加するようになり、父からもらうお給料とは別の収入源を得た。

ほどなくして、父の手伝いとは別に、自らの名義で農地を借りてのコメ作りにも着手した。さらに父からも1haの田んぼを借りると、コメの生産・販売と無人ヘリコプターの受



3



1



4



2

- 1 周囲に高い山がなく、平坦な水田エリアで収穫を待つコシヒカリ
- 2 実家のブドウ栽培は現在両親が経営している
- 3 8年目を迎える乾田直播は3haでコシヒカリを栽培
- 4 道路に面した場所に合鴨農法の圃場をつくり、近隣の子供たちが集まる農場を実現している

# イチゴ栽培でお客様を呼び込み地域の景色をつくる稲作経営者



- 5 2014年に導入したロータリー溝掘機は水の有効利用に役立つ
- 6 トラクター、コンバインなどの農業機械に乗る時間は本来好きな時間だが、スタッフに任せることが増えてきた
- 7 乾燥機は4基合わせて150石、天井からクレーンを吊り、作業性が考慮されている
- 8 暗渠施工もととのえ、水を有効活用する知恵はさまざま
- 9 事務所近くに並ぶ育苗用ハウス
- 10 無人ヘリコプターの薬剤防除は、独立に至る重要な収入源となった

## お客様が来てくれる農場に

そんな田尻は、2013年にイチゴの栽培を始めた。なぜ、イチゴを選んだのか。その理由を尋ねると「イチゴって、みんな大好きでしょ？」という答えが返ってきた。

確かに、イチゴは、子どもから大人までに好かれる果物だ。華やかで、商品のバリエーションも豊富。なはずのイチゴだが、西日本では生

託で生活が成り立つようになった。税務署に向いて相談をすると、生計が別なら、父から独立して個人事業主になれると言われ、晴れて、父から給料をもらいう生活を卒業し、新たな経営が始まった。

それから6年、徐々に田んぼが増えていくなか、08年にカンドーファームを立ち上げた。ブドウ園は父に残し、水稲部門を譲り受けて、代表取締役になった。面積を増やせば売上が上がり、利益も上がるといふ状況で、しばらくは稲作部門の拡大に集中した。経験の浅い農業者が田んぼを借りるといふのは、地域の中で信頼関係を築いていかなければならない。田んぼを貸してくれる地主さんとの会話から感じる、父の築いた信頼関係。その土台をつくった父の偉大さは、事業を進めながらヒシヒシと感ずるようになった。

産者が減り、生産面積は縮小傾向にあるという。品質保持が難しく、輸送に向いていない。病気にもかかりやすく手間がかかるため、県内でも生産者からは敬遠されるようになっていた。一方、通販で買おうとしても、インターネット上の商品画像はおいしそうに映っているが届いてみると、その通りのイチゴが届くわけではない。

「地元の人はおいしいイチゴを食べていないんです。うちで食べていただければいいなと始めました」

14年の春に始めたイチゴ狩り。「カンドーイチゴ」と名付けたイチゴを求めて、初年度はのべ300名が来場し、顧客リストに加わった。狙い通りのヒットだった。

これまで、イチゴ栽培のノウハウはなかったが、実際に来場したお客さんとの対話から学ぶことも多い。例えば、うどん粉病にかかって白く変色した果実は嫌がるが、農薬の使用量を問われることは稀だった。病気がかりやすいイチゴは農薬防除が欠かせない。お客様を満足させるためには、丁寧に防除をし、きれいに見せることが重要と知る。

「うちにイチゴ狩りに来た人は、イチゴ屋さんだと思っている。でもその人たちは将来のお米のお客様なんですよ」

イチゴに取り組み始めた本音がやっと聞こえてきた。稲作を中心に事業展開してきたなかで身に染みているのは、コメの長所と短所だ。ある程度予測ができる作物だが、その反面、相場の影響を受けやすい。コメが市場に溢れている現状を打開するためには、相当綿密な計画と商品力という戦略が必要というわけだ。

イチゴ狩りの季節にチラシを渡せば、田植えの前にお客様を増やすことができる。松江市内や出雲市に加えて、隣接する鳥取県米子市までは、農場まで1時間かからずに来られる。それだけでも商圏としては十分な人口があり、さらに広島や岡山までも数時間で移動できる近さだ。

現在は米卸ないしは商系の集荷業者との取引が中心だが、お客様へ直接販売する機会の拡大も見込んでいる。おいしいものを求めて、お客様が移動してくれる時代になり、情報発信に努めたいと意気込む。

イチゴ栽培は、カンドーファームの新しい一歩でもある。立ち上げた当初から田尻が抱えてきた農場のイメージはこうだ。

「お客様に遊びに来ていただける農場にしたい」

立ち上げ当初はスタッフも少なく、実現できる環境にはなかった。ある程度、水稲部門が軌道に乗り、

計画通りに順調に作業が進められるという状況に安定してきた今、やりたいことを始める時期だと一念発起したのだ。合理的に作業を進めてきた「がむしゃらに働く時期」からの転換を迎え、夢の実現に注力できるお金も時間も、体力がついたことを実感している。

ちなみに、イチゴのハウスは補助金、助成金の類は受けていない。稲作部門では戸別所得補償をはじめとする助成をもちろん受けている。それがなければ、経営を維持するのは厳しい。しかしながら、補助金の仕組みに合わせて作付けを考えるだけでは、面白くない。満を持して取り組み始めた理由は、人が介する経営でありたいからである。

### 水田の管理ひとつで地域の景色が変わる

田尻には10歳になる1人娘がいる。親から子へ、農業も未だに世襲で継ぐケースは多い。その慣習を打破するかのように、父から田んぼは引き継いだが、経営委譲を受けずに独立し、会社としてあるべき形を追いかけてきた。法人化したのも娘が継がなくてもいいように、魅力的な会社におきたかったからだ。

農業機械の話題や栽培技術の習得にも熱心だった田尻が最近関心を



13



12



11



14

11 春に限定発売した「いちご大福」。和菓子屋さんの協力を得て、甘さを控えたあん、もち米を加えた牛皮で主役のイチゴを丸ごと包んだ一品。1個360円。

12 母の日限定のロールケーキ。こちらも主役はイチゴ。バリエーションが豊富で、人の交流の幅も、客層も広がった。

13 13aのイチゴのハウス（品種：さちのか、章姫、紅ほっぺ）。補助金・助成金を受けずに建てた。イチゴ狩りを目的としているので、防除には気を遣っている。

14 5月に開催した収穫祭には多くの人が集まった

# イチゴ栽培でお客様を呼び込み地域の景色をつくる稲作経営者



17

15 事務所を2014年に新設。スタッフが働きやすい事務所を心掛けている

16 約60haの圃場が一目でわかる圃場マップを壁に貼り、情報をスタッフ間で共有する

17 空撮した農場の全景



15



16

持って参加しているのは、地元の小企業の経営者らの集まりだ。昨冬から通い始めた勉強会では、従業員が50人ほどの社長から、社長兼プレイヤーという経営者まで業種を超えて参加者と交流を深めている。

経営の勉強会に顔を出すようになったきっかけは、スタッフの雇用が長続きしないことにあった。年齢層は20代半ば〜30代半ばが多く、2年ほどで辞めてしまう。技術を蓄積できずに、また一から教えなければならず、次の募集をかけても、農業の経験があるという応募者に、会話がスムーズにできる人は少ない。

田尻の要求は電話応対を当たり前にできる程度と敷居は高くないつもりだが、なかなか人材が集まらないのが悩みだった。営業職を経験しているだけに、農業経験がなくても、やる気のある人を選びたくなるのは、スタッフにもお客様と話してもらいたいからだ。

「何を目指していく会社なのか。スタッフにも共有して、将来の幸せを意識してもらいたいし、会社を通じて彼らを含む全員が成長してないと、会社も伸びないですからね」

規模を拡大してきた結果、農作業のオペレーターとしての発想だけでは、この先、やっていけないという壁にぶつかっていた。生産技術を

持っていけば、稲作はできるかもしれないが、コメの価格が下落し、余っていく時代、農業という特別なくくりの中に留まっているだけでは、先に進めない。

雇用が増えて、大部分の仕事はスタッフが担うようになり、彼らにも生産技術を勉強して、スキルアップをしてもらいたい。いろんな能力を持って農場に来てくれたスタッフ1人1人の力を、最大限に発揮させるのが社長の仕事である。

そして、管理する田んぼが増えてきた結果、カンドーファームの仕事次第で、街の見栄えは変わり、景色も変わることに気がついた。畦の草刈作業は大変な労力を伴うが、除草剤の使用を控えて、できるだけ草刈作業を行なうように心がけるようにしたのも、その試みの一つである。同じ地域で活動している、他の産業の経営者と肩を並べていたい。新たな仲間に出会い、社会的責任を果たすべく思いを新たにしている。

農場の一角に、これから加工施設を建てる予定もある。ジェラート工房を運営し、様々な個性を持った人たちが働ける、人が集まる場所を新たに作る計画だ。数年後に訪ねれば、きっと「まだまだです」と新たな課題に挑戦を続ける田尻に出会えることだろう。

(文中敬称略)