

# 日本そして日本人だから出来る 「世界への挑戦」

興里農場 代表

中村泰明さん (50歳)

〒649-6326 和歌山県和歌山市和佐中324  
TEL.0734775035

興里農場の技術顧問でもある嶋本久二氏（左・本誌連載執筆中）と中村さんの友人・野上裕史氏（右）のトマトハウスで。野上さんは中村さんが開発した製品のモニターでもある

「プロファイル」昭和23年生。興里農場はハウス面積2haを有し、バラの栽培を中心に苗生産・資材販売を含め、年間、約5・5億円の上を誇る。年間のおよそ三分の一は海外の産地視察に費やし、常にグローバルな視点で自らの経営と地域農業を捉え、多くの生産者の相談役としても多忙な日々を送る。（本誌23号56頁「先端経営・先端技術」にも登場）

農業経営者には様々なタイプがいる。

透徹した自然観と優れた技術知識を持つているのに、「売る」ことや「お客さん」

のことは眼中にない人。反対に、技術にはまったく無知、無頓着だが優れた「商売センス」を持つ人。また、これは農業経営者と呼びたくはないのだが、技術も商売センスもたいしたことなく、小さな利権に鼻が利き、政治や行政などへ取入ることは長けている人物もいる。

今回紹介する中村泰明さん（50歳）ほどの「現実的技術知識」と「経営センス」を兼ね備えた人物は稀だ。そして、この中村さんの経営の中に「農業経営者」だ

からこそ起せる農業ビジネスのヒントも示唆されている。

トマト1作 30t / 10a

中村さんが本格的に農業を始めたのは32歳の時だ。皮肉にもそれまでの事業の失敗がキッカケだった。

近畿大学の農学部を卒業と同時にミカン栽培を中心にした父親の農業経営を手伝うようにはなったのだが、24歳の中村さんは友人と共に学生ビジネスの気分を外車の平行輸入の事業を始めた。ロンドンで英国車を買ってきて日本で売る。1台売れば50万円は儲かる美味しい商売だった。それからの8年、商売は順調だった。しかし、ある日突然、為替変動が原因で廃業せざるを得なくなった。取引銀行の過失に巻き込まれてしまったのだ。損失は小さくなかった。

それは、若い中村さんにとって高す

ぎる授業料だったが、この事業の経験と失敗が、10数年後に世界を股にかけて活躍する農業経営者・中村泰明を産み出したのである。

回り道をしたために就農年齢は遅かった。にもかかわらず、農業経営でも中村さんの能力は一気に花開き、和歌山に中村ありといわれるほどバラ栽培者としての頭角を現していった。

就農3年目、まだ盛んだったミカン栽培を、将来性を考えて止めた。トマトと花の栽培に取組んだのだ。地域の先駆け的存在だった。

学生時代もよく勉強はした。でも経営として始めるとなれば覚悟が違う。また、一からの勉強だった。

沢山の実践農家の栽培法を見聞きした。これぞと見込んだ栽培書を何十回となく読み返した。自分の狭い経験や知識による思い込みや脚色をしないで、書いてある通り、優れた農家の言う通りやり方を真似てみた。全ては、優れたものを完璧にというほどにコピーしてみるところから始まったのだ。

トマト栽培は初年度目から驚異的な収量を上げた。1作で10a当り30tという収量だ。種苗会社が慌てて視察にきた。しかも、その裏作に「トルコギキョウ」などの花も作った。これまでも、トマトを作っていた時代が一番収益性が高かった。しかし、当時のト



細いパイプ内に温水または冷水を通し、底面から暖冷房を行う苗生産用の設備。苗生産をを事業化するために導入した

マト栽培体系ではパートを通年雇用にできず、労働面からマトを止めた。

40歳になった時、中村さんは栽培作物を「バラ」一本に絞った。いつしか全国でも指折りの農業経営者になっていった。

中村さんは、次々と新たな作物に取り組んできた。ある作物で収益を上げると地域だけでなく各地に追従者が出てくるが、その品質や収量だけでなく経営成果においては誰もついてこれない。それは、中村さんが単に栽培の上手な生産者であるだけでなく、販売戦略や育種など、様々な事業化のプランを広げていくからだ。同じ作物を作り続けたとしても、経営としては立止まる事のない中村さんだからなのだ。

彼の栽培ノウハウには小さなアイデアから技術革新というべき技術まで様々な改良開発があるが、誰にでもそ

れを教えてしまう。真似られることを恐れてはいないからだ。

中村さんは自らの住む場所に縛られるような経営者ではない。しかし、地域農業の発展を考える。仲間がいるから発展もあるのだし、経営者には社会的責任があるのだ。地元有志3人

との「組合法人興里農場」の設立がそれだ。仲間たちにも技術知識を提供しつつ、中村さんならではの経営センスをその販売に活かしていくためだ。「興里」とは「里を興す」という意味だ。1993年、45歳の時だった。現在の売上は、栽培面積1・8haで年間1億5千万円。低迷が続くバラ市場の中でも高値を維持し続けている。しかし、中村さんは更に次のステップを目指した。

## 世界へ

中村さんは、興里農場の設立時から国際競争力のある経営を目指して海外産地視察を続け、各国の生産者や業界関係者との関係を深めてきた。

最初は、花卉栽培先進地であるオランダを始めとするヨーロッパ諸国だった。訪れた国は20ヶ国を越え、今でも

毎年約1000日弱は海外出張に費やしている。自動車輸入の経験がある中村さんにとって、海外との距離はそう遠いものではないのかもしれない。貿易実務の知識が自らの資材調達を可能にした。

中村さんは海外で、新たな品種や技術手段に触れ、大きな収穫を得る事になる。しかし、これまでで最も大きな収穫はあるオランダ人農家の言葉だった。彼はこう言った。

「オランダはもういいよ。イスラエルに行け！」

中村さんは自分の耳を疑った。オランダが施設園芸の最先進地だと思っていたのに、有数の育種家でもある彼が、既にオランダには注目すべきものは無いと言い、しかも「イスラエル」という施設園芸の世界では聞いたこともない国の名を上げるからだった。

中村さんはすぐにイスラエルに渡った。

## そしてイスラエルへ

それは以後の中村さんの方向を決めた旅と言ってもよかった。

中村さんがそこで出

合ったのは、現在「日本たばこ産業」から発売されている脅威的な耐久性と強度、そして優れた散光性を持つ被覆材「ソラリック」と、優れた生育環境と作業環境を実現したハウス「ブライテット」だった。

過去にもイスラエルを訪れた農業関係者や資材業者はいただろうに、その人達には、この被覆材とハウスの経営的価値を注目できなかったのだ。

中村さんの目は資材販売業者の目ではない。それは、優れた栽培者であると同時に新しい経営の創造を目指す農業経営者の目なのだ。

これまで、日本の施設園芸の商売とはオランダを始めとするヨーロッパを本家として、そのハードとソフトを導入してくるものだった。その結果が、日本の施設園芸の発展に大きく寄与した事も事実である。

しかし、西岸海洋性気候のオランダよりもイスラエルの地中海性気候・南



コンテナを使った冷蔵庫内にはホイスドで自動的に上下し、棚に積み込まれた苗に人工光を照射する設備。これも中村さんのアイデアだ



出荷を待つ沢山の種類のバラに囲まれる中村さん夫妻

限の気候をベースに開発された技術の方が日本には適応性が高いのではないかと、中村さんは考えたのだ。冬は加温でどうにでもなる。むしろ暑い夏の克服こそが園芸施設の稼働や生産性を左右する。それが経営者である中村さんの目に止まったのである。すでに、イスラエルではその答えを出していたのだ（詳しくは本誌9月号「施設園芸での環境を考えよう」を参照）。話が横道にそれるが、それは、かつてハードもソフトもアメリカから導入していた日本の酪農技術の問題とダブって見えてくる。それが酪農経営に与えた結果や弊害をである。

今考えれば当然と思うが、日本のように高温多湿の気候条件で栽培された牧草は、低水分で収穫可能なアメリカ

型の気候で利用された「タワーサイロ」には不向きだったのだ。にもかかわらず、官は国の補助金を使って大量にタワーサイロを建設させたのである。そして、今や「タワーサイロ」は酪農地帯の残骸となり、主流は高水分牧草の貯蔵に適した「バンカーサイロ」や「スタックサイロ」に変わっている。

官主導型で行われた農業技術の導入が招いた弊害は大きいのだ。そして、建前として「農業近代化」が謳われても、補助金を目当てにした農協を含む農業関連業界の営業が、各地に壮大な残骸を残しただけでなく、農家には大きな負債をもたらしたのである。当時は技術情報が乏しかったという弁解だけで済むものなのだろうか。

そして、いまだに資材や機械に込め

られている「技術」とは「経営」の手段であり、経営にとつての「投資」あるいは「コスト」という観念を充分に持たないままに、単に見かけの価格の高低ばかりに目が行ってしまう農家のありようも問われるべきだ。経営者の目による経営手段の選択こそが必要なのだ。

もつとも、中村さんが輸入にかかわったソラリックも、いざ日本で使ってみると結露の問題なども発生した。しかし、それも防露剤を塗布することで解決し、それでは手間を要するからとフィルムにそれを練り込むことも検討されている。

中村さんは、これら「ソラリック」「ブライテット」の他にも、栽培者自身の視点から世界中から優れた低コスト

ト資材を日本に輸入するビジネスを本格的に取り組み始めている。

中村さんは言う。

「農業経営の土台となる自然観が狂っていたのではしようがない。しかし、科学的な自然観ではなく、単に皆がそう言っているという程度の農家や研究者たちの経験主義や思い込みが生産レベルを低いものになっているのではない。農家は、もつと情報に敏感であるべきだし、情報収集のためにお金も汗もかかねば駄目だ」

たとえば、日本ではトマトの平均収量は7、8t。かつての中村さんで30t。でもイスラエルでは平均で50tも取っているのだと言う。品種も違うかもしれないが、これはどう考えてもおかしい。イスラエルでは軒高の高いハ



ロックウールを固定する培地には興里農場で開発した「アクアフォーム」と呼ぶ人工培地が使われている。排水性と保水性が極めて高い。まだ、家庭園芸用の資材としてしか販売はされていないが、写真上は、定植1月程のバラであり、生育の早さと共に根も健全だ（中）。写真下はアクアフォームで栽培したピーマンの根の生育状態を写したもの

ウスを使いトマトやピーマンを20段以上にも伸ばし、一つの株を休ませること無く一年半も作り続けるのだそうだ。また、ハウスが空いてる期間も短い。

でも、それを日本でやるとなると、建築法規の問題や高額な資材や施設費が障害になる。折角、安い資材を輸入しても現在の農業資材流通の仕組みを通すと高いものになってしまう。それは資材業界のせいばかりでなく、関税や物流その他の障害も大きいのだ。

農家自身の技術知識レベルの低さやコストの観念の遅れがそうさせている面もあるのだと中村さんは言う。相変わらず投資額の小さいパイプハウスが主流の我が国では立体的な栽培や高度な資材を駆使した管理技術が使えず、結局、生産性を低くしているからだ。

中村さんは、そんな現状を考えて農家からの園芸資材や肥料などの輸入代行も手掛けている。さらに、世界中の優れた資材を組合せ、日本の環境にも配慮した、興里農場オリジナルの格安の独自の栽培システムのプラントも販売するようになっていく。

現在、興里農場の資材部門の売上は約4億円に達している。もちろん、スタート時は赤字が続き、家族や従業員に怒られていたと中村さんは笑う。すでに現在の売上実績では、資材部

門がバラ栽培を上回ってはいるが、中村さんにとつての本業は、あくまでバラ栽培なのだ。もとより、この資材の取扱いに取組んだのも、あまりにも高い日本の資材価格への怒りに発するものだからであり、自分なら技術的にも価格的にも優れた資材を提供できるという確信からなのである。

### 新たな挑戦

オランダを始め、イスラエル等の産地を視察した中でもう一つ中村さんが気付かされたことがあった。世界では苗生産の分業化が進んでいる事だった。そして、それが花生産の全体レベルを上げていることだった。

中村さんは2年前に、それまでバラ栽培をしていた施設の一部を本格的な苗生産の施設にするための設備投資を行った。それでこそ日本の施設園芸に国際的な競争力が付くからだ。

現在のところ、大手種苗メーカーの苗生産を中心に行っているが、今後は全国の生産者向けに対応出来るような方向に向かう計画であるらしい。

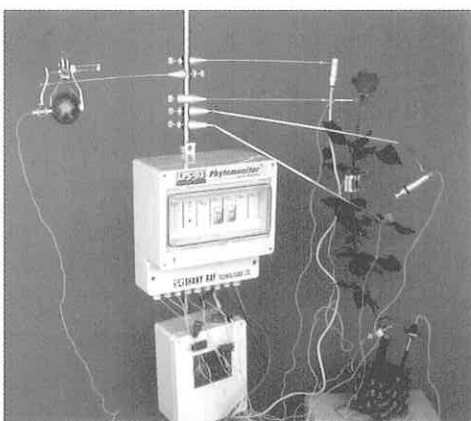
育種や苗生産は民間企業や公的機関が様々な形で取組んでおり、興里農場は後発かもしれない。でも、そう遠くない将来に、興里農場の名前がその分野でも注目を受ける時代がくるのでは

ないか。

穀類や野菜は別にしても、オランダを始めとした花作りの先進国では、小さな家族経営の農場が各種の花の育種で世界を相手にビジネスを展開している。

「情報力と行動力さえあれば、日本だから日本人の農家だから可能なことがあるのではないか。もう一步の勇氣を持って行動し人に出合うべきなのだ」

と中村さんはいう。そして、中村さん自身にそんな勇氣付けを与えてくれたのは、今では親しい友人となった世界の育種農家たちとの情報ネットワークなのだ。中村さんは育種も栽培にお



日照、温度、湿度、炭酸ガスや酸素濃度など、様々な条件の変化の中で作物がどのように生育の変化を示すかをモニターするフィトモニターを家族農業の農場が持っているのも中村さん位だろう

いても技術レベルは、既に世界のトップクラスにあるといつてよい。

その眼には、日本国内だけでなく海を越えた大陸が「視野」に入っている。日本の農業技術の輸出であり、花の輸出なのである。

しかし、中村さんには商社や役人や研究者たちとは違う、「バラ栽培者」「農業経営者」としての中村さんならではの「目線」と「視点」があるのだ。そして、中村さんが目指すのは、一

国の市場を左右出来るような花卉のプランテーションである。彼を知らぬ人間には、単なる「大言壮語」にしか聞こえないかも知れないが、中村さんの話を聞いてみると、それは実現性、確実性の高いビジネスである事が分ってくる。

今こそ、関連企業の商売のネタにされる農家ではなく、農業経営者が農業の主人公として資材を調達し、新しい農業ビジネスを展開していく時代が来たのである！

そして、中村さんの様に栽培技術に対しての確かな知識と判断力を持ち、情報を求めている行動力があれば、何処の誰にも平等にビジネスチャンスはある。その道は世界中に、そして足元にも埋もれているのだ。

さあ、全国の若き経営者達よ、中村さんを目指せ！

(昆吉則)