

農業経営者ルポ

文 吉田典生

「この人この経営」第16回

究極のサラダハウレンソウを目指して

有限会社つじ農園
代表取締役
辻 正之さん (47歳)
〒869-2224
熊本県阿蘇郡阿蘇町蔵原474-3
☎0967-32-0909

【プロフィール】

昭和27年10月19日、愛知県名古屋市生まれ。国家公務員上級職試験に合格し農用地公団に就職。その後、農林水産省、国際協力事業団等への出向を経て、16年間勤めた公務員職を辞し、平成4年に阿蘇町で就農。現在は(有)つじ農園の代表として、サラダハウレンソウをはじめとする野菜9品目を生産。県内外のスーパー等との直取引で全量契約栽培を行なっている。また独自の栽培技術を活かした多角的な事業展開に挑んでいる。家族は、なな子夫人と長女(熊本大3年)、長男(高校1年)の4人。

サラダハウレンソウを13回転 新規就農者の画期的栽培法

実は、辻さんと筆者の出会いが4年前に遡る。拙著「農業で独立する方法がわかる本」の巻末に、就農データベースと銘打って新規就農希望者の受け入れ先情報を掲載した。そのとき快く協力してくれたのが辻さんだった。

全国56ヶ所の自治体や生産者から集まった情報の中で、私が最も印象深かったのが辻さん直筆のメッセージだった。経営スタイルや給与システムなどの斬新さ、その一つ一つの内容を正確に伝えようとする姿勢が強く心に響いてきたからだ。そのとき、この人は何かを伝えたい人なのだと直感した。そして原稿締め切りが迫っていたため、取材に出向けないことが残念でならなかった。

「企業型の新しい有機栽培農園を経営する起業家が、スタッフ募集の熱きメッセージ」

これがこのとき、一度も目にしたことのない「つじ農園」のページに私がつけた見出しだ。当時とは経営の内容や受け入れ態勢に若干の変化はあるが、辻さんと「つじ農園」の有り様を示す意味では、今も変わらず当てはまる表現だと思う。

辻さんは農業経営者である前に起業家

だ。何の基盤もない白紙の状態から、阿蘇山麓の小さな集落に入植。前例のない栽培方法を試行錯誤の末に完成させ、完全無農薬有機栽培によるサラダハウレンソウの年13回転を実現した。販路も自力で開拓、スーパーやデパート、レストラン、病院等を相手に、全量契約栽培によって事業を拡大してきた。

「農業をはじめて9年。やっと部落の人たちから一人前として認めてもらえるようになってきた」

新参者の村落生活の苦勞をふりかえりながら、ため息まじりにそう語る。彼の努力と実績を客観的に見たら、もっと好意的に、高く評価されてしかるべきだ。不屈の精神でたゆまざる努力を重ね、次代を背負う農業経営の担い手と称されるに足る実績を残している。しかしこの町にかぎらず、この国の「村社会」はそんな常識を受けつけない。だからこそ、このルポでは辻さんの成功物語ではなく苦闘と山積する課題を伝えたい。そこに日本の農業を憂い、新しい農業に挑んでいる生産者たちが共有できる明日への手がかりがあると思うからだ。

廃業寸前の4年目 ようやく経営が軌道に乗った

いわゆるキャリア組だった辻さんが、役所勤めを辞めて阿蘇に入ったの



は9年前の4月5日。退職から3日後のことだった。翌6日には、なな子夫人と二人で畑に出てトマト栽培を始めた。農学部出身ではあるが栽培についてはズブの素人、「今から考えれば、うまくいくわけがない」と苦笑する。

案の上、1年目は惨憺たる結果に終わった。就農前は密かに頼りにしていた営農指導も期待はずれだった。「彼らは専門家だと思っていたのは私の勘違い。仕事のひとつとして指導をしているだけで、野菜をつくって生活しているわけじゃない。あらためて自分たちが土地なし、技術なし、金力（筋力）なしの三ナシ夫婦だということを痛感しました。そして、このことを前提にして何ができるかを一から考えなおしたんです」

67アールの限られた土地で、いかに二人しかいない労働力の作業負担を平準化させながら、なおかつ技術を向上させていくか。また体力的な限界をカバーしながら経営効率を高め、運転資金を確保していくか。トマトに泣いた1年目の冬。そんな課題を整理していると、ある園芸書にレタスの定置移植栽培が紹介されていた。これを周年栽培が可能なハウレンソウに活用できないか、と辻さんは考えた。前例はないが理論上は可能なことがわかると、さっそくこの前代未聞のアイデアを実行

に移した。まったく元役人とは思えないチャレンジ精神とバイタリティだ。「これを始めた頃、農協の営農指導員と普及所の園芸係長からバカにされましたよ。こんなやり方で作れるならラクでいいって、頭ごなしに否定されましたね」

ソイルブロックに苗を置いただけの定植は、たしかに筆者も素人ながら、こんなので大丈夫？と思う。ところが2日目にはブロックの脇から根が下の土に向かつて伸びてくるというから摩訶不思議。しかしこれも、培養土の配合に関する試行錯誤の末に手にした成



ハウレンソウでは前例のないソイルブロックによる育苗の移植栽培を実現。計画生産と施設管理によって、365日いつでも出荷できる体制を確立している。

果なのである。作業が簡単だからこその量をこなすことができるし、非常に活着が早いので回転率も高まる。その結果、直播ならどんなにがんばっても年間数回転が限界のところを、13回転という周年短期栽培を可能にしたのだ。

結果だけを見ると簡単にしか思えない。しかし始める前は誰が見ても無理だろうと思った。その間にある溝を埋めてきたのは、人知れぬ努力の積み重ね以外の何物でもない。

「栽培はできたけど、ふつうのハウレンソウでは採算が取れないのでサラダハウレンソウに目をつけました。実際に作って生協に持っていったら好反応がかえってきた。ただしサラダは需要が高まる夏にほしいと言われ、さっそく夏に栽培できる商品の開発を始めました」

こうして2年目、3年目は技術開発と販路開拓に明け暮れた。なんとか周年栽培のメドはたったものの、この時点で台所事情は火の車。就農にあたって持参した預金も底をつく寸前で、今年ダメなら農業を諦めるしかないというギリギリの状態に追いこまれた。そんな

な就農4年目に1、400万円を売り上げ、やっと経営が軌道に乗った。「よく取引先にハウレンソウしかないの？と言われて、サラダシユンギクやパセリ、コマツナなど、少しずつ品目を増やしてきました。これをいかに単

一の技術でやるかという壁もあり、シユンギクの場合は成功まで3年かかりました。見た目にはアホみたいな技術だけど（笑）、これをみんな同じ畑で作っているんですよ」

辻さんに「脱サラ組が土地資本に投資するほどバカらしいことはない」という合理精神がなかったら、このような技術が陽の目を見ることはなかったかもしれない。就農希望者がぶつかる用地確保という難題は、柔軟な発想と技術で克服できるという好例だ。

「技術の壁をクリアしたら次はコストダウン。たとえば一つの苗箱に128ブロック置いていたのを、200ブロックにしたらコストは6割減りました。密植によって苗が徒長するといった問題もあったけど、技術開発によって乗り越えた。ずっと試行錯誤の繰り返しで失敗だらけですよ。でも誰もやっていないからこそ、やる価値がある。せっかくなら脱サラで就農したんだから、新しいことをやりたいね」

土地・技術・キン（金と筋）のない「三なし農業」と本人は言うが、けっ

して消去法的選
択で選ばれたわ
けではない。農
業経営者として
大きなハンデキ
ャップを抱えて
いたからこそ、
それを逆手にと
って新しい農業
経営を見出した。
まさにベンチャ
ーたる起業家の発想だ。

消費者に喜びを提供する ソフト事業に取り組みたい

「かくして生産者として認められ、
地域を代表する担い手に」で話が終わ
れば農業もラクなものだ。だが、そう
はいかない。追い風は同時に家族経営
の規模的な限界を露にし、それでも走
り続ける辻さんの身体も追い込んだ。
「一時は年間売上が3,000万を越え
ました。それで所得税の額を見て慌て
て法人化したんです。ところがその後、
台風にやられて売り上げは半減。去年
は両目の網膜剥離を患って手術。動く
に動けず女房一人に仕事を任せざるを
得ませんでした」

目を患う直前、農園は30人もの作業
スタッフであふれかえっていた。消費
者に苗を販売する「キッチンガーデン



熊本市内のスーパーなどに出荷するエグミのなさが売りのサラダハウレンソウ。

事業」を立ち上げ、チャンネルとなる
ホームセンターへの出荷に自転車操業
が続いていたからだ。

「1カ月に1,500万くらいの注文を
もらって、とても無理なので半分くら
いにしてもらった。それでも毎日、戦
争状態でしたよ。ところがうちの苗は
非常に成長力があるので、店に展示し
ている間に育ちすぎるんです。だから
1週間くらいで売りきつてもらわな
い、あとは商品価値がなくなる」

別の小売業者との間ではこんなトラ
ブルもあった。

「あるスーパーの特定の店だけコマツ
ナに虫がついて、ほとんど全滅状態に
なりました。出荷してから3週間後、
しかも特定の店に限ってですよ。それ
は店の管理上の問題じゃないかと言
いかけたけど、現実としてうちにクレ
ームがくる。とてもじゃないが虫のつ

く時期にはできない商売だとわかりま
した」

こうして仕切り直しになったが、キ
ッチンガーデン事業の育成が辻さんの
長期的なビジョンであることに変わり
はない。網膜剥離という思わぬ災難に
見まわれたことで、いつそう志が強ま
ったようにさえ見うけられる。

「去年の春には30人が働いていたハウ
スに、いまは私と女房の二人というん
じゃ寂しいよ。女房には余計なことを
せずに身体を休めると言われるけど、
コンスタントにいろんなことをやって
いける体制を作りたい。ただしこれま
でみたいに遮二無二やるんじゃない、
人々に喜びを提供できるようなソフト
事業に取り組みたいんです」

昨年暮れには、阿蘇の山を36
0度見渡せる絶景の地に住居を新
築した。悪戦苦闘しながらも生産
者として、経営者として一つの結
果を出してきたことの証だ。だか
らこそ、いま辻さんは別の充足を
求めて動き出している。企業とし
て、より広い視野で消費者とつな
がり、つじ農園の技術を提供して
いく。尊敬の意味を込めて書くな
らば、まだ辻さんは数少ない「新
規就農の成功者」ではないのだ。
ここで辻さんを成功者に祭り上げ
てしまったら、農業が抱える問題

も、秘められた可能性も見えてこない
ような気がする。

本物を本物らしく見せて 消費者にアピールしたい

キッチンガーデン事業と並ぶもう一
つのビジョンが、つじ農園の栽培ノウ
ハウを全国の生産者に提供するフラン
チャイズ事業だ。

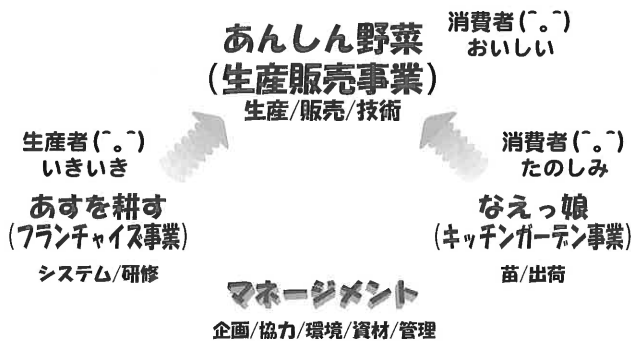
「農家で同じ志をもつ人たちと協力し
て、生産量や収穫時期の問題をカバ
ーしあえるような体制にしていきたい」

だが辻さんが描く二つの「事業」は、
けっして自身の生産者から経営者への
シフトを示すものではない、と思う。
辻さんの考えを友人のコピーライター



サラダハウレンソウの他、合わせて9品目を同じハウスで作る。活着率、揃いのよさは驚異的ですからある

(有)つじ農園 2000年プロジェクト



がまとめたのが左の図だ。あくまでも中核となるのは生産であり、そこには飽くなき向上心が溢れている。「究極の目標は、むしろいいホウレンソウ」を年中作ること。うちのホウレンソウは裏の葉脈に沿って白いものが浮いてくるんです。小売店の担当者も農薬じゃないかと心配するんですが、もちろん違います。シュウ酸だという専門家もいるけど、そんなにシュウ酸が含まれていたらエグ味があつて、とてもじゃないけど生食などできない。微量なので実験しても証明できないんですが、私はミネラルだと確信してい

ます。一時期はこのミネラルたっぷり塩ホウレンソウを年間で8ヶ月作ることができた。でもいまは猛暑など天候の影響で作れる期間が短くなっています。しかしそんなことを言い訳にせず、なんとかして年中、塩ホウレンソウを作り出す技術を確立したい」辻さんは世の中が安いもの、安いものへと低価格志向にふれる現状を憂いている。生産者としての採算性という目先の問題だけではなく、本質的には農業の未来、そして人間の存亡さえもが関係してくる問題だ。もちろん市場環境に対応する効率化の追求も怠つてはいないが、効率だけでよいのかは別問題。生命産業たる農業が、家電品の低価格競争と同じ原理で動いてよいのか。これは生産者、小売業者、消費者すべてに突きつけられた課題ではないだろうか。

「いかに本物を本物らしく見せて、小売店や消費者に理解してもらうかに頭を悩ませています。食べたらわかる、ではダメなんです。食べなくても、これは少し高いけど本物なんだと納得してもらえなければ売れない。そのためには理念を共有できる取引先を開拓して、こちらの考えを川下で表現してもら

必要がある」
これからの農業のために全国の生産者とながっていききたい

一時の健康志向はどこへやら、「最近の小売店の大半は低価格一辺倒」だと辻さんの目には映る。有機栽培の認証も制度上の問題が多すぎて、優良生産者を後押しするシステムとは言い難い。認証を受けてからのメリットを云々する以前に、認証を受けるためのコストがかかりすぎる。

「こういう状況だからこそ、生産者がつながっていく必要があると思う。今までの特農家のように技術を隠したりせず、どんどんオープンにして協力しあわなければ。うちのフランチャイズ事業が、そういうネットワークになっていけばいいんですが。栽培技術にする資材にする、こんなことで失敗したといった情報も有益ですよ。だいたい成功話は誇張されていてアテにならないけど、失敗話は信用できるから。そう、だ、『農業経営者』でそういうホームページでも作ってくれないかな(笑)」

本来こういう「つながり」は、地域単位で一つのモデルを作ってみるのが理想だと門外漢の筆者は考える。しかしクローズドな村社会では空論にすぎず、有能で高い志をもつリーダーを活

かす土壌もない。へたをすれば出る杭を打つどころか、打ったところに蓋をして二度と顔を出せないようにされかねない。

どんなに多忙なときでも、辻さんは隣人宅の棟上やら葬式やらには絶対に出席する。もしなければ生きていけない社会だからだ。

「最初は何も知らずに生意気なことを言っただけで嫌われて、これじゃあいかんと思っただけで付き合いを大切にしていますよ」と苦笑するが、そんな辻さんの苦勞を、これから農業に挑もうとする人も味わうしかないのか。そのくらいのことでも我慢できなくて、という議論はさておき、それでは新規就農の成功者は増えないと思う。そんなこと知ったことかという生産者の声も聞こえてきそうだが、新しい血を受け入れられない世界が発展した例はどこにもない。

農業を変えていくということは、これほど根が深いことなのかと、辻さんを取材してあらためて思った。辻さんが新規就農者だからこそ成し得たこと、経験してきた苦勞の数々は、21世紀の農業を考える貴重なヒントだ。ここにある成果と挫折、今なお直面する課題を、生産者や農行を取り巻く人々が真摯な姿勢で分かち合えば、きっと新しい何かが生まれるはずだ。

(吉田典生)