

農業経営者ルポ

文 加藤さちこ

「この人この経営」第29回

農業だつて億万長者、 夢は従業員とともに

(有)中本農園

中本正弘さん (55歳)

〒920-2147

石川県石川郡鶴来町中ノ郷町イ20

☎07619-3-2276



中本正弘さんと奥さんの直子さん

【プロフィール】昭和21年4月生まれ。高校卒業後、家業の稲作を継ぐが、生産規模の拡大を目指し、その後畑作に転換。コメの単作地帯で、小松菜、ホウレンソウなど軟弱野菜の大規模ハウス栽培を確立する。100棟のパイプハウスの栽培面積は30ha。また冬場の生産力を補うため、和歌山県でも10haの露地栽培を行っている。平成12年の年商は2億2000万円。ホームページは、<http://www3.ocn.ne.jp/nappa/index.html>

米どころ北陸。石川県の小松空港に降り立つ飛行機の上空から、眼下に広がる一面の水田の中、飛行機のルートによっては、白山のふもとに一群のハウス団地が見えることがある。それが、石川県下で2位の売上規模を誇る農業法人、中本農園の野菜ハウスだ。

主力作物は減農薬の小松菜とホウレンソウ。ハウスによる周年栽培で小松菜は年8回収穫するなど、3・5haの敷地に建った100棟のパイプハウスの延栽培面積は30ha。また冬場の生産力を補うため、和歌山県でも10haの露地栽培を行っている。平成12年の年商は2億2000万円だ。

ハイクラスのベンツに乗って、中本農園代表の中本正弘さん(55)は空港に現れた。「農業はどうも暗く引きこもりがちなどころがあるね。もっと明るく楽しくやらんと」とにこやかに笑う。

「生産性を上げるなら野菜」 稲作からの転換

1965年、中本さんは稲作農家の長男として高校を卒業後、実家の3haの圃場を継ぐ。しかしその胸中に、「これからはコメではなく野菜だ」という考えを温めていた。

当時は64、65年と不作が続き、10

0万も近いコメが輸入され、生産者米価も上昇を続けていた。多くの県でコメづくり運動が盛り上がり、稲作のモデル農村の大潟村に入植がはじまったのもこのころだ。稲作の未来は明るいように見えた。

しかし中本さんは、稲作の生産性の低さと規模の限界をそのときから見抜いていた。「規模を拡大したとしても、田んぼを手放す農家はほとんどない。増収もできてせいぜい1、2割程度」

それでは、売上げは拡大できない。野菜なら土地を有効に活用して、生産性を何倍にも上げることができる。就農当時から、コメづくりの傍ら白菜、キャベツ、レタスなど野菜の試作を重ね、長野に研修にもでかけた。

そして67年にコンバインの買い替えが必要になったのを機に、稲作にすっぱり見切りをつけた。

「どうせやるなら金沢一を目指したい」と西洋野菜に目を向ける。しかし周辺はすべて稲作農家。

「栽培技術が分からなくて。失敗の連続やったね。コメより収入が多くなるには7年ぐらいかかった」

減反が追い風に

追い風が吹き始めたのは69年から。

コメ作り運動の盛り上がりと天候に恵まれて、一気にコメの生産が過剰になり、大量の古米の在庫を抱えた政府は、生産調整を始めた。中本さんはレタスを作りながら間に麦やそばを植え、受け取った転作奨励金は、多いときには10a当たり5〜6万円、年間で270万円になった年もあった。

「減反政策の波にうまく乗ったと思う。当時借りていた借地の地代も奨励金でまかなえたし」

いまのハウス栽培が確立したのは83年のころだ。「いきなりポーンとハウスを建てて、ハウレンソウを植えたけど、草ばっかり生えて売り物にならないかった」と笑う。無謀なこともしてきた。けっして順調にきたわけではない。「常に前向きに前進やね。どうにかやるやろうと思ってた」

地域の羨望集める

「農業は昔から労働のわりには、割の合わない仕事だといわれて、みんなもそう思ってきた。でもそうじゃなくて、やり方しだいでは農業もほかの産業並みに収益が上がって、楽しく暮らせるいい仕事だって、この人は実証したかったんです」

奥さんの直子さんはそう話す。中本さんとは30年前に結婚。試行錯誤の施

設農業をとともに歩んできた。でもそんな苦労を微塵も感じさせない、明るいほがらかな加賀美人である。

「うちが始めるまで、この辺ではレタスも売ってなかったし、小松菜なんて食べたこともなかったの。でもウチが成功するとやり始める人が出てきた。この人（ご主人）の存在そのものが地域のみんなを刺激していると思うわ」

中本さんの取り組みは、少なからず地域の羨望を集めた。コメの単作地帯

に一風を吹き込む。とくに徒党を組むわけではないが、地域の先導的役割を果たしてきたといえるだろう。

3時間で完売 行列のできる直売所

2年前にハウスの前に、直売所「nappa」を建てることを提案したのは直子さんだ。農園では主力作物以外に、トマトやジャガイモなどの自家用野菜も作っている。それを直売所に並べた

ところ、「おいしい」という評判が広まり、朝10時の開店前から行列をつくるほどになった。遠方は金沢市内から車を走らせてくる人もいる。すぐに売り切れて、営業時間はたった3時間。この直売所だけで年間1500万円を売る。

「子供がスーパーの野菜は食べないけど、こののなら食べるって言うんですよ」と買い物に来た主婦はいう。片手間に始めた直売所だったが、いまや中



ハウス団地の中にある直売所「nappa」



直売所は主婦に大人気。3時間で完売する

本農園の顔というべき存在になった。「おいしいといわれるのが一番うれしい」と直子さんは顔をほころばせる。元料理の先生だった直子さんは、さらに観光農園を作って、レストランも作りたいと夢を広げる。

他産業並みの利益を

おいしく、安全性に配慮して、農薬をできるだけ使わないこと。そして効率のいい生産技術で良いものをたくさん作り、中間流通を省いた資材等の仕入れで、できるだけコストを削減して、収益性を高める。それが中本さんの目指す農業だ。

「他産業並みの事業にするために、まず家族労働ではむり。ある程度の人を雇って大きな面積でつくらんと。人を雇っても利益を上げられるような仕事をしなければ、いくら働いてもビジネスにはならんからね」

土作りには、近所の畜産農家から牛の厩肥を譲り受け、糞がら、炭の粉などをすき込んだ。ミネラル分が豊富な魚粉は、毎年10a当たり1tを入れる。

土壌検査も行い、不足している栄養素は補ってやるが、県内の検査機関でハウレンソウの栄養分析を行った結果、カルシウムの含有量が通常(55mg)の4倍(220mg)もあった。



ハウスの中で収穫したそばから袋詰めする

小松菜の根こぶ病予防には、本紙で連載中の関祐二さんが薦める土壌改良材の転炉さいを使ったところ、ほとんど抑えられるようになった。害虫には防虫ネットや性フェロモンを使っている。農薬の使用は半減、石川県が認定する減農薬栽培の認証も受けている。

コストダウンは 資材の見直しから

収益性を上げるためのポイントは、ひとつは資材コストの削減。

「魚粉や牛糞をどっさり入れればいい

土はできる。もとは惜しまないが、資材が高い」

資材の購入はなるべく中間を省くよう製造元をたどる。魚粉は市場から出るアラを処理する企業から直接仕入れたところ、肥料メーカーから買えば1kg25円が15円になった。転炉さいも同様に半額になった。農業は輸入代行業者から安く買う。

機械も投資を少なくするため、ほとんど中古品を購入し、丁寧にメンテナンスをして長く使う。倉庫にはプロ顔負けの工具が揃う。中本農園の機械は20年選手もざらだ。

もうひとつは、品種の選定。品評会の結果など新聞記事はこまめにチェックし、農業雑誌はほとんど購読しているという。

「品種によって病害虫はほとんど抑えられるし、いまの品種で収量は3割アップしたね」

収穫量を上げ、虫食いのないきれいな作物を作れば、1時間当たりの作業効率も上がる。1時間当たりでできる袋詰め数を増やせば、1袋当たりのコストが下がる。

目標年商3億円へ

実は3、4年前から、販売単価の下落が始まった。そのため、それまで比較的鷹揚だった資材等の見積もりを徹底的に見直した。結果的に「単価が下がる前に比べて、全体のコストを2、3割は削減できた」という。

売上げは、約10%の伸びで推移している。現在の取引先は生協が中心で、北陸3県5生協、大阪3生協。これも「売る方もなるべく中間を省いて、消費者に近づきたい」という気持ちがあるからだ。しかし商品を切らさないようにするため、常に在庫を持つというリスクを抱えていた。それも最近、金沢の中央市場と契約し、年間の販売数量をほぼ無駄なく消化できる見通しが立った。

いまは主力の小松菜が8割、ハウレンソウが2割と、作りやすい小松菜の比重が増えている。目標は年商3億円。いまのままでは2億5000万円まではいけると踏んでいる。そこから先は販路の拡大が課題だ。

「生協はもういっぱい。次はインフォマートになるかもしらんよ」と笑う。

輸入農産物がますます増え、外食など業務用で広がり、包丁のない家庭が増える。ものの流通形態は、今後は大

大きく変わると考えている。

「やっぱり商品力が大事。いっぺん食べたら、また買ってくれるようなものを作る。それでコストを下げて、農協のような余分な中間流通を作らない、シンプルな組織がこれから生き残ると思うね」

パートの希望者が殺到

しかし中本さんは、ほかのコストは下げて、「人件費は減らさない」方針だ。

中本農園には現在、社長を含む4人の男性従業員のほかに、パートが31人いる。ほとんどが近所の団地の主婦だが、募集に苦労したことはない。希望者は多くて欠員待ちの状態だ。

「勤務時間は午前中だけでもいいし、4つの時間帯から自由に選べる。年1回は社員旅行に行くし、そのほか食事会や慰労会、お花見など年中行事がいっぱい。パートさんが自由に持ち帰れる畑もあるのよ」と、パートの指揮をとる直子さん。

今年は10年選手のパートを連れて、ラベンダーを見に、富良野に3泊4日の旅行に行った。

子供のいる主婦にとって、勤務時間や休みに融通が利くというのはうれしいことだ。また、自分たちが作った安

全でおいしい野菜を食べられるという

のは格別だろう。最近では中本農園のように、農業とはまったく無縁だった若い主婦をパートに雇い、成功している農業法人が出てきている。そこには、かつての3Kというイメージはなくなっているようだ。

利益は従業員に還元

時給は730〜1100円。これは農村のパートとしては、いい方ではないだろうか。

先日はすし屋を貸しきって食事会をした。「回転寿司じゃないのに食べ放題だった」と若いパートの奥さんは感激していた。

こんな至れり尽せりの待遇も、「働いてくれる人が財産。彼女らがおるから私もある」と、中本さんが考えているからだ。

人件費は約30%。利益が出れば、従業員にも還元する。今年は防虫ネットのおかげで、生産性も上がった。そんなときこそ、ボーナスも上げる。

「良くなったらお金で返してあげないと。想像以上に

ボーナスをもらえたら、また頑張らなきゃと思ってもらえる」

働きの良いパートには社会保険もかけている。

収穫から袋詰めまでの単調な作業を、彼女たちはハウスに座って一人ずつこなす。人によって1時間にできる袋の数量が違うから、「やる気」は能率に大きく影響する。

「職場は明るくて元気がないと、面白くないがね」（中本さん）

実際、彼女たちは元気なのだ。中本

農園のホームページを見ると、そんな彼女たちからのメッセージが発信されている。

『主婦の力が生かされ、奥様パワー全開で動いている会社です。明るく楽しい職場から、(中略)向上心とともに自然の中で豊かな農業と暮らしを目指していきます』

彼女たちにとっても、「おいしいといわれることが喜び」という。

いま、農業に限らず日本全体がデフレで、価格競争に汲々とし、雇用も見直されている。しかし、中本農園の元気なパートさんと、おらかな中本夫妻を見てみると、実は最終的な差別化は、企業も農業も「人」なのではないかと思えてくる。ものを作る楽しさを多くの人と共有してこそ、良いものも生まれるのだ。

「農業も長者番付に乗るくらい稼げてもいいのではないか」

そんな夢をもって、中本さんはビジネスとしての農業を大成させてきた。経済的な豊かさは精神的なゆとりを生み出す。地域の農業にも希望を与えた。「良いものをたくさん作って収益を上げ、その豊かさを楽しみを従業員とともに共有する」

これこそ、中本さんの思い描いていた心豊かな明るい農業なのだろう。



中本農園を支える元気なパートさんたち