

## 農業経営者ルポ

文 青山浩子

# 「この人この経営」第44回

## 企画とアイデア次第で 農業は楽しくなる

小笹長造さん（35歳）

〒525-10061

滋賀県草津市北山田町2556-13

☎077-564-2037



【プロフィール】1967年生まれ。滋賀県立短期大学農学部を卒業後、就農。5haの水田で米を、1.3haのハウスで大根、ほうれん草、京野菜を栽培。米は全量を産直で販売、野菜は市場出荷がメイン。労働力は両親と奥さんの房恵さんの4人。総売上額は3000万円。3人のお子さんがいる。

ホームページアドレス  
<http://www8.ocn.ne.jp/ozasa/>

5 haの田んぼからできる米を全量産直で売り切る力の持ち主。と言って商売つ気をブンブン匂わせるでもない。根っから農業を楽しみ、土づくりを大切に、「消費者との交流を増やしたい」と目を輝かせて語る35歳。明るく前向きで、話を聞いている側も明るくさせてくれる。小笹さんはそんな人だ。

### 就農3年目のピンチ

小笹さんが就農したのは、バブル景気さなかの1987年。勤め先はいくらでもあったなかで、自らの意思で農業を選んだ。

「親も農業をやっていて、基盤があったということが大きいけど、周りが『逃げ道』にしている農業に、自分は最初からぶつかってみたいかった」と小笹さんは話す。

会社勤めをするといって町を出て行ったと思ったら、数年経つと戻って農業をしている若者を周りてたくさん見てきた。「会社勤めがうまくいかなくても農業をやればいいという生き方を自分はしたくなかった。僕にはこれしかないという思いで農

業を始めた」

小笹さんが就農するまで、家は野菜作中心の経営だった。だが、「学校に行っていた時からこれからは複合経営の時代になる」と思っていたし、自分なりの品目を栽培したいという思いもあった（小笹さん）。結局、それまでの野菜に米、地元で栽培が増えつつあったハウスメロンを新たに加えて就農した。

そんな小笹さんに早くもピンチが訪れた。小笹さんのメロンを買ってくれた客からのクレームだ。相手は電話の向こうでカンカンに怒鳴っている。「こんなまずいメロンを……」。すぐに自分で食べてみた。おいしくなかった。すぐにお客さんのところに飛んでいって、土下座して謝った。「堆肥も入れて自分なりに一生懸命に作ったつもりだった。でもしよせん『つもり』にすぎなかったんです。お客さんのことを甘く見ていた。タカをくくっていたんです」

自分が好きで始めたメロンでお客さんを怒らせてしまった。小笹さんは、すぐさま専門家や地域のメロン部会の会員のもとに通ってアドバイスを請うた。

「あの時が本当の意味でのスタート。いまから考えればあの経験をしてよかったです。あのお客さんに怒られなかったらいまの自分はないかもしれない。おいしいという一言より、苦言をいってくれるお客さんが本当の客なんだと思うようになった」

## 環境が経営者を育てる

ピンチをバネにできたのは小笹さんの若さ、そしてお客さんの苦言を正面から受け止める素直さゆえだろう。さらにもう一つ、小笹さんには大きな味方がついていた。それは周囲の環境だ。小笹さんの地元、草津市北山田町は全国でもまれな元気な農村だ。この環境が小笹さんにとって大きな力になっているようだ。

琵琶湖のほとりにあり、かつて半農半漁の町だった北山田町。現在150軒の農家のうち40軒が専業農家という専業率の高い地域だ。ほとんどの農家に後継者がいるという。

JR草津市の駅から車で北山田町に向かうと、しばらくは市街地が続くが、北山田町に入ると、一面にビニールハウスがずらりと立ち並ぶ光

景が目飛び込んでくる。ここには2000棟ものハウスが密集しており、小笹さんの農園もこのなかにある。

平坦な農地を利用し、かつてはトネルハウスを利用した野菜栽培がさかんな土地だった。30年ほど前に基盤整備され、すべての農家が大型ハウスに切り替えた。

同町から京都市内までは車で40分。この地の利をいかして、京野菜の供給地として成長した。壬生菜、水菜、日野菜などの栽培では7〜8



北山田町に広がる2000棟のハウス。ほとんどの農家が周年栽培をしている

割のシェアを占めるという。小笹さんのハウスに立ち寄った帰りに、水菜を栽培する農家のハウスを見せてもらった。京都の漬け物業者に納めるというその水菜は、高さが見事にそろい、荷姿はまるで芸術品のよう美しい。見た目のよさも要求されるのだろう。だが、そうした業者の厳しい目がプロの農家たちを育てているという感じを受けた。そのほか同町は、メロンの産地としても知られている。

約100町歩ある町の耕地面積のうち6割は田んぼだが、農家の主な収入源は野菜やメロンなどだ。耕作放棄地はゼロ。畑が足りずに転作田にもハウスを立てて野菜を作っている農家も多い。

「町内で結婚する人が多く、みんな親戚のような関係」と小笹さんはいう。そこから生まれる結束力、それに販路も確保され、土地が有効に活用されているということも影響しているのだろう。町内の農家たちは、品種や技術を包み隠すということもなく極めてオ

ープンだという。「もつとも、ハウスが隣同士でピッタリとくっついていから、隠すにも隠せへんのですわ」と小笹さんは笑う。互いに刺激しあい、張りあうなかで技術を高めあう。そういった土壌が生産者に与える影響は少なくない。

農協との関係においても、農家は馴れ合いではなく合理的に付き合っている。肥料や農薬は、価格が安ければ農協から買う。

米は農協に出荷する農家が多く、野菜なども伝票上農協を経由しているが、実際は津市や京都にある市場との直接取引。メロンは町の特産品でもあるため、すべての農家が農協に出荷するが、個人で産直をした農家はいったん納めたメロンを農協から改めて買い取って自分で販売する。「わたしらは、農協は農家のためのものであるべきという心構えで付き合っていますよ」（小笹さん）。

## 土づくり、販売方法を 見直す

第二のスタートを切った小笹さんは、米、メロン以外に春大根、ほうれん草、京野菜の一つである壬生菜

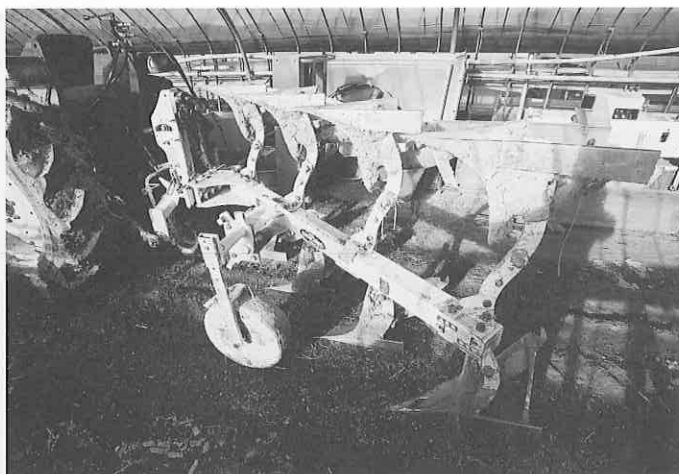
と品目をひろげた。いずれもハウスでの栽培だ。

ハウス栽培ではまず、土づくりのやりかたを見直した。堆肥の投入は両親の代から続けてきたが、土の状態を見ながら自分なりの堆肥作りを始めた。牛糞、籾殻、米ぬか、おからなどを集め、自分の畑の野菜の残さと混ぜて完熟させた堆肥をハウスに入れるようにした。

堆肥のほかに、肥料会社で作ってもらった特注の有機肥料を入れ、不足分のみ化学肥料で補うようにしている。有機肥料の原料について業者は「安全な材料で、土の中で完全に分解されるもの。さらに窒素養分が8%になるように」とオーダーを出して作ってもらっている。現在は油粕、コーヒーク粕、椰子ガラ、酒粕などが主な原料だ。

一方稲作は、5年前にスガノ農機からプラウを購入して、反転深耕をするようになった。養分には冬に鶏糞を散布する。

また、土づくりのやりかたを見直すのとはほぼ平行して、販売チャネルの見直しを図るようになった。「きつかけはメロンの産直です」



田んぼはプラウで耕し、ハウス内の土もプラソイラで年一回は耕す

町内の他の農家に負けじと小笹さんも農協に出荷したメロンを買い取って、庭先や宅配で販売するようになった。そうして買ってくれた人に「米もやっていきます」と声をかけた。一方、地元の知り合いを通じてレストランなど大口で米を使うところにも声をかけた。こうして米の全量産直が可能になった。

現在、米の半分は地元の病院給食、県内のレストラン、すし屋、ホテルを併設した温浴施設といった大口客に卸す。残りは地元および関西圏の

一般家庭だ。

しかし、米の消費減退、米価の値下がり不安がないわけではない。「いまのままの価格が維持できれば御の字と思っています。それだけに、いま付き合っているお客さんとはしつかりした関係を築いていかなあかんと思うてます」(小笹さん)

病院給食用の米を卸していることもあり、今後は低たんぱく米など病人向けの米の栽培にも取り組んでいきたいと考えている。「経営規模の拡大も頭にならないことはないが、あくまでも売り先が決まってから作付けを増やすつもり」という。

### 与えられた条件のなかで アイデアをふくらませる

小笹さんは新しいことを考えている。自宅前では、米の乾燥・調製と野菜の選果、梱包などをするための作業場の建設が進んでいる。この作業場を使って、これまで懐のなかで暖めてきた企画を実行に移そうとしているのだ。

小笹さんは「町に農家が一人しか残らないような時代が来るかもしれない」と話した後、一息ついて「それでも揺るがない経営をしたい」といった。私には「自分はその一人になる」といつているように聞こえた。そして「生き残るために農園のファンをたくさんつくりたい」ともいった。生産者同士でどう張り合うかではなく、消費者とどうつながるかに答えがあると考えている。

「いま考えているのはメロン狩り体験。ぶどう狩り、りんご狩りはあっても、メロン狩りはないですやろ？自分で穫って、それをこの作業場で箱詰めして『私の収穫したメロンです』って書いて別の人にプレゼントしてもらおう。農場のそのまんまの様子、生産者のナマの姿を見てもらいながら、一緒に楽しんでもらえたらなあと思っています。すぐにお金に結びつかなくても息の長い農業につながるのやないかと思ってます」

小笹さんが目を輝かせて未来の話をしていると、横にいる奥さんの房恵さんがいった。「ここは地場で取れたものを売ったり、買ったりする場所がないんです。直売所もあり

ません。そこから、消費者の人に来てもらって、土に触れてもらったり、楽しんでもらったからおもしろくなるんじゃないかと思ってるんですよ。子どもらへの食育にもつながるし」

野菜の大産地で専業農家も多い地域ほど、直売所を立てる立地条件が整わず、消費者との交流が希薄になりがちだ。これは北山田町に限らず、主産地が共通に抱えている課題のようだ。一方、多くの消費者でにぎわう直売所のなかには、セミプロ的な農家が自家用に作った野菜をそのまま並べているところもあるといわれる。専業農家のなかには「あんな直売所が流行るのはおかしい」、「プロの作った野菜を売っている直売所がない」と嘆く人もいる。

だが、嘆いてなにか事が好転することなどあるだろうか。それより、与えられた条件のなかでアイデアを凝らし、自分の求める経営スタイルに近い近づいていく。そのほうが成果も挙がるし、自分もストレスをためずにすむ。

小笹さんはどうすれば消費者と交流ができるか、消費者を引寄せられるかアイデアを練ってきた。それを

作業場の完成によって実行に移せる時が来た。「直売所という場所はないけれど私たちはプロの農家。お客さんにここに来てもらって、食べてもらって『やっぱりプロが作った野菜だな』つてにじみ出るような野菜を作らないと生き残っていけへんと思ってます」（小笹さん）。

### お客さんに軸を置いた農業

小笹さんは、昨年から滋賀県がスタートさせた「環境こだわり農産物」のメンバーとして参加している。減農薬・減化学肥料で栽培した農産物を、県内のスーパーに契約出荷するというものだ。トレーサビリティができるように、生産履歴の記載も義務づけられている。

「トレーサビリティ？ 前からあたりまえのことと思ってきました。米やメロンの産直をしていて、農薬のことや安全性のこと、いろんなことをお客さんから聞かれますさかいね。お客さん



今春に完成予定の作業場。米の乾燥・調製、野菜の出荷作業を行う他、消費者との交流の場としても活用する予定だ

が求めているのであれば、対応していかなあかん。ただそれだけです」一貫してお客さんに軸を置いた農業、そしてお客さんと一緒に自分も楽しむ農業。小笹さんの顔には一点の曇りもない。

消費者の輪を広げるために、ホームページを作って農園の紹介をしたり、地元にある異業種交流会にも時々顔を出し、情報交換をしている。「ハウスのほうれん草の生育がよすぎて、収穫しきれんと思ったら、交流会の人たちにメールで『収穫に来

ませんか』と声をかける。結構来てくれるもんですよ。一人500円でビニールいっぱい詰めてもらう。でも、そうやって来てくれた人から米や野菜の注文をとうとうとは思いません。いろいろやつとるとお客さんのほうから来てくれるんですわ。アハハ」

人が農業を選択する理由はさまざま。自分で「この道しかない」と選んだ人もいれば、いろいろな事情があつて不本意ながら選んだ人もいます。あるいは、後者に属するが「いまは好きだ」と胸を張って話してくれる経営者も多い。いや、そういう人が農業の世界には多いように思う。小笹さんは間違いなく前者だ。これからの時代には小笹さんのような経営者が増えていくのだろう。

そんな小笹さんに「いやいやこれからもつと苦労もあるよ」とアドバイスする先輩方もいるかもしれない。だが、「楽しい」と思えることはピンチを跳ね返す最大の強みになる。

ツワモノぞろいの町で小笹さんはどんな農業をしていくのか。楽しみだ。