

## 農業経営者ルポ

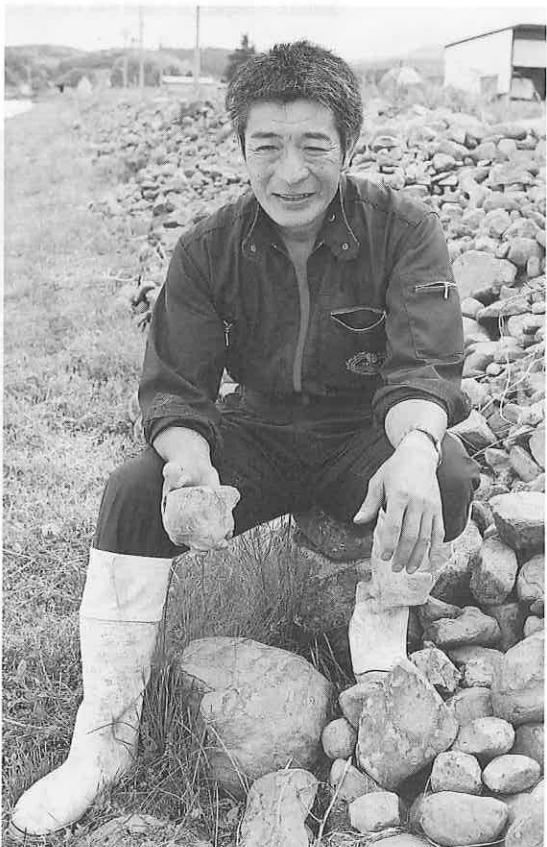
文・秋山 基

# 「この人この経営」第49回

## 石礫と重粘土との闘いの中で 掴んだ経営哲学

小松博文さん(47歳)

〒384-2203  
長野県北佐久郡望月町布施  
4103-1  
☎0267-53-2605



掘り出した石は、まるで石垣のように積み上げられた

【プロフィール】1956年生まれ。千葉大学園芸学部農業生産管理学科を卒業後、就農。作付延べ面積12.5haの畑で、レタス(516a)、キャベツ(370a)、ハクサイ(290a)を中心に栽培。ほぼ全量を農協に出荷している。その他の品目はナガイモ、ニンジン、コメなど。1999年に(有)小松園芸を設立し、法人化した。昨年の売上高は7500万円。労働力は社長である本人と、妻で役員(経理担当)の真知子さん、研修生を含めた常勤4人、パート1人。両親を加えると最大9人になる。1女2男の父。

浅間山を望むレタス畠の脇に、赤茶けた石が無数に積み上げられていた。通路の地下には深さ1・5mの溝が延々と掘られ、そこにも大量の石が埋めてあるのだと言う。

土を撫でながら、小松博文さんは言つた。

「この辺りの畑は石が多くてね。作土をなんとか深くしようとプラウをかけたらゴロゴロ出てきちゃって、どうしようかと思つた」

決して誇張ではなく、17年前、初めてプラウを使い始めた頃は、畑一面に大きな石が露出し、まるで川原のような光景が広がっていた。ストーンピッカを入手するまでの間、小松さん一家はこれらの石を1つずつ人力で運び出してきたのだ。

小松さんの農業人生は、土との格闘の歴史だ。キャベツ、ハクサイの栽培が組み始めると、すぐに干害や湿害に直面。生理障害にもさんざん悩まされた。物理性の改善を願つての深耕、除礫は闘いの第一歩であり、本人曰く「苦労の始まり」でもあった。以来、いくつかの試行錯誤を繰り返し、理想だけでは経営が成り立たないことも知つた。その上で、土への思いと経済性とが矛盾しない、持続型の経営をひたむきに目指す。

「親父と同じことをやつたのでは芸がない」。大学を出たばかりの小松さんは、周辺農家で主流になりつつあったキャベツ、ハクサイの栽培に飛び付いた。

### 作土60cmの夢

長野県北佐久郡望月町。町の南東、蓼科山の北面傾斜地に位置する長者原地区は、冷涼な気候から、キャベツ、ハクサイの产地として知られる。特にキャベツは良質とされ、中京・京阪神の市場で高い評価を受けてきた。

小松さんは同地区で農業を営む8代目だ。半径4km四方に11ヶ所(計9・5ha)の畑を所有し、それらは標高800~1,000mの間に点在している。現在は、輪作として始めたレタスを主力に、同地区では珍しい有機肥料にこだわった栽培にも力を入れている。

就農したのは23歳の時。後継ぎという以外、取り立てて言うほどの動機はなかったが、「どうせ将来、親の面倒を見る」とになるのなら、定年帰農するよりも、初めから農業をやつた方がいい」と考えて、千葉大学の園芸学部を卒業した。

小松さんの父、昭三さんは昭和40年代に、それまでのコメ、養蚕からダイコン栽培へと大胆に転換した。この地での露地野菜の先駆者である。農協に先んじて首都圏への出荷ルートを開拓するなど、営業面での才覚も發揮し、一時はパートを約20人雇つて大規模な経営を行つていた。

「ところが親父とは品目が違うから、栽培技術を受け継ぐことはできないし、机上の知識はさっぱり役に立たない。周りの農家に色々教わりながらやつてはみたけど、収量も等級も低く、お金がとれなかつた」

ただでさえ素人同然なのに、この地域特有の悪条件が重なった。畑の作土が浅いため、照れば干害、降れば湿害が発生し、しかもその両方が毎年必ずと言つていいほど起きた。病害も頻発し、収穫期を前に野菜がバタバタと倒れていく。

「辛かつたですよ。これじゃ食つていけないやと思つた」

農業を始めて5年後、小松さんは大学時代の同級生だった真知子さんと結婚する。真知子さんは卒業後、中国農業試験場（広島県福山市）で研究活動をしてい

たが、農業の現場に入りたいと決意しての嫁入りだった。

「さぞかし立派な農業者になつてゐるだろうなって思つていたけど、なんのなんの。1年目で分かりましたよ。この人はこの産地の中ではダメな方だわって」

今でこそ笑顔で振り返る真知子さんだが、その頃の経営状況は深刻だった。父、昭三さんのダイコン畑には連作障害が出て、品目をキャベツ、ハクサイへと切り替えた。もはや「お金がとれない」では済まされない。苦境に追い込まれた小松

さんは、物理性の改善を思い立ち、知人を介して中古の2段混層耕（地下休耕耕）の舞台から飛び降りる」覚悟だった。



丘陵地帯に農地が広がる。造成地では重粘土に苦しめられた

深耕を続けたのは、なんとかして体力のある野菜作りをしたいという一念からだつた。



今も残る石の間にキャベツの苗を植えていく

周囲の冷ややかな視線をもろともせず、かえつて畑が不安定になつた。肥料分を含んだ土とそうでない部分ができ、生育にもムラが生じた。それでもあきらめず、ばいいが、当時はプラウをかけることで、かえつて畑が不安定になつた。肥料分を含んだ土とそうでない部分ができ、生育にもムラが生じた。それでもあきらめず、

「重粘土との闘い

周囲の冷ややかな視線をもろともせず、毎年せつせとプラウをかけるうちに、作物に多少の変化が現われた。根がしつかりと張るようになつたためか、キャベツの生育にはまつたく向かない荒地と化した。

皮肉なことに、その畑は標高約1,000mと、付近では一番の高所にあり、最も高値のキャベツができる「稼ぎ頭」だった。しかし重粘土がむき出しになつた結果、雨が降ればゴテゴテ、乾燥した日が続けば石のようになり、野菜の生育にはまつたく向かない荒地と化した。

「いつか土が良くなるかもしれない」と祈るような気持ちで植え続けたけど、キャベツもハクサイもずつとSサイズ。土壤改良材の草炭も試してみたけど、効果が続かず、もうお手上げだった」

思い余つて、本誌連載執筆者の関祐二氏に土壤コンサルタントを受けた。関氏の提案は「ここはもう客土しかない」という厳しいものだった。

もともと長者原という地区は、連作障害への対応策として、客土が好まれる土地柄だという。雪で農作業ができなくななる冬期には、多くの農家が山に入り、ダ

ンプカーで土を運んでいたが、その姿が小松さんには、「臭いものにフタをする」ように映っていた。

「俺は、土は作っていくものだという考え方だしね。土が傷んだら、新しいのをかぶせちゃえっていうのは、どうも……」

しかし、重粘土を出したこの時だけは、関氏の言葉に従い、納得して客土を選んだ。他に選択肢があるとは思えなかつたし、客土ならうまくいくだろうという確信もあつた。

翌年、客土した場所に植えたハクサイは良好に育つた。

「それ以来、土は生産のための手段、道具であつて、機械と同じだと思うようになつた。手段なのだから選べばいいんだし、それによつて生産を上げていけばいいんだよ」

## 化学性に目を向ける

普ラウをかけ始めてしばらくたつたある年の冬、小松さんは親しい農家仲間と一緒に農業高校の教科書を読みながら、ああでもない、こうでもないと考えるうちに、分析で出たCEC（塩基置換容量）を基に、理想的な塩基飽和度を設定すれば、適正な塩基のバランスが導き出せるのである。そうして、生活習慣病にかかる農家のデントコーン畑と畑交換し、余分なカリを持ち出してもらつたこともあった。経営面でもようやく採算が合い始めたが、小松さんは満足しなかつた。

「まだまだ、畑に体力がついたという実感はないかとひらめいた。現在なら、コンピューターに数値を入力するだけで済む計算を、小松さんたちは方程式を立て、1つ1つ解いていった。

「方程式の答えと土壤分析の結果を照らし合わせてみたら、なんだ、今まで金をかけて土を悪くしていただけじゃないか

【それまでは手耕かりが何もなくて、農協生理障害が止まらない。土壤分析を受けたところ、塩基バランスが崩れていることが分かつた。

【それまでは手耕かりが何もなくて、農協

の施肥基準だけを頼りに肥料をまいていた。それがそもそも間違いなんだけど、苦土とカリが過剰になつてた。じゃあ、どうやつたらバランスがとれるかを一冬、仲間と議論したんだよ】

農業高校の教科書を読みながら、ああでもない、こうでもないと考えるうちに、分析で出たCEC（塩基置換容量）を基に、理想的な塩基飽和度を設定すれば、適正な塩基のバランスが導き出せるのである。そうして、生活習慣病にかかる農家のデントコーン畑と畑交換し、余分なカリを持ち出してもらつたこともあった。経営面でもようやく採算が合い始めたが、小松さんは満足しなかつた。

「まだまだ、畑に体力がついたという実感はないかとひらめいた。現在なら、コンピューターに数値を入力するだけで済む計算を、小松さんたちは方程式を立て、1つ1つ解いていった。

## 理想と現実を矛盾させない

小松さんは土壤消毒をしない。根こぶ病や黄化病などの連作障害には苦しめられたが、輪作や緑肥を入れることで、な

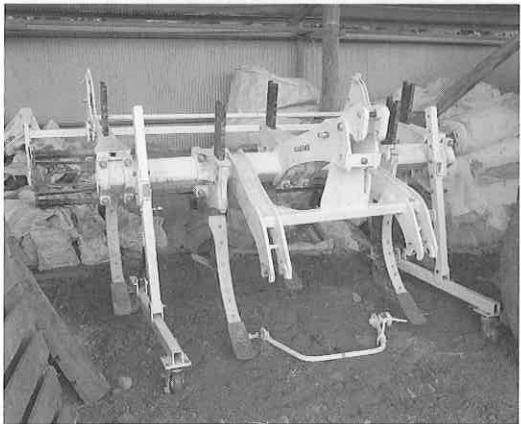
んとかしのいできた。それは、土作りを

通じて知り合つた、ある研究者から教わった「作物はお天道様と微生物が作るものだ」という言葉を大切にしているからだ。

「本来人間にできるのは、植物の生育環境を整えてやることだけだと思う。特に露地での野菜作りで、微生物を全部殺しきりじゃないか、農業はそういうもんじやないだろうという思いがある」

もちろん理想を追うばかりでは、経営は立ち行かない。従業員を雇い、法人化してからは特に、「経営者として失敗は許されない」という重圧を感じている。

小松さんの頭の中にあるのは、単なる理想ではなく、経営のためにいかに土を持続させるかという目標だ。ここ6年間、有機100%のぼかし堆肥を中心



ストーンディガ（上）、プラウ（中）、プラソイラDX（下）。機械設備の拡充で、土との格闘を続けてきた

しているのも、「環境保全型」を強く押し出すというよりは、有機肥料で地力がアップすれば、経営がより長期にわたって安定するだろうという読みに基づいている。

「俺が引退しても、死んでからも、次の世代の誰かが安心して作物を作れるようないい。畑を使いつりにするのではなく、永続させる。そのためにはできるだけ土にダメージを与えない農業をやりたいんだよ」

昨年、小松さんはあえてプラウをかけず、「作土60cmの夢」をひと休みした。有機肥料だけだと、どうしても肥料代がかかる。その上、作土を深くすることに固執すれば膨大な量が必要になるし、また生育ムラが生じてしまつては元も子もないという現実的な判断だった。

「有機100%に替えた5年は苦労するとは聞かされていたけど、これまでのうちのやり方だと、何年かかるか分からぬい。夢を見ればいいってものでもない」

そう語る表情はむしろ明るい。プラウを使いこなすには何よりも辛抱と根気が肝心であり、小松さんには「あれだけ長い間プラウをかけてきたのだから、少し立ち止まつても、昔のように作柄がひどくなることはない」という自信があるからだろう。

「それに今は、有機肥料でここまで地力が上がるのかをじっくり見てみたい気もある」

るんだよね」

畑に体力がつき、野菜が健康に育てば、農薬も減らせるはずだと考え、最近は減農薬栽培にも挑戦している。

「散布回数を制限しようとすれば、自ずと観察力が磨かれる。結果的に農薬代が減るのはうれしいし、効率の良い農薬の効かせ方が分かつてきたら、農業はもつと面白くなる」

### やんわりと、したたかに

小松さんは主力のレタス、キャベツ、ハクサイを農協にしか出荷していない。

このため、付き合いのある有機栽培農家からは、「せっかくこだわって作った野菜をなぜ自分で売らないのか」と言われる

手が回らない。人材面、予冷や輸送といったコストの面でも、単独でマーケティングに乗り出すのは難しいし、今の段階では得策ではないと考えている。「野菜王国・長野」で農協を出し抜こうとすれば、

「出る杭は打たれる」くらいの覚悟も必要になると言ふ。

こうした態度には、小松さんの性格も関係しているようで、妻として、経理担当

こんな「性格分析」をしてくれた。

「夫はね、ええ格好いいんですよ。自分なりの農法にはこだわるけど、農協の外に出て1人で儲けるような一匹狼じゃないの。どちらかと言うと、産地の中で周

りの農家と切磋琢磨しながら、実力をつけていきたいと思っている。そういう経営が楽しいんでしよう」

代表取締役は隣で穏やかに微笑む。確

かに小松さんは、かつてJA長野県青年部協議会の会長を務めるなど、農協活動にも熱心に関わってきた。地域で突出した行動をとるよりは、仲間と競い合いながら、ともに成長していくとするタイプのようだ。



ここ6年間は有機肥料を中心とした施肥に切り替えた

し、消費者からの反応が感じられない系統出荷に、小松さん自身物足りなさを感じていわけではない。

だが、自ら毎日畑に立ち、現状の作付面積を維持しようとすれば、自ずと

手が回らない。人材面、予冷や輸送といつたコストの面でも、単独でマーケティ

ングに乗り出すのは難しいし、今の段階では得策ではないと考えている。「野菜王

国・長野」で農協を出し抜こうとすれば、

「出る杭は打たれる」くらいの覚悟も必要になると言ふ。

こうした態度には、小松さんの性格も関係しているようで、妻として、経理担当

こんな「性格分析」をしてくれた。

「夫はね、ええ格好いいんですよ。自分なりの農法にはこだわるけど、農協の外に出て1人で儲けるような一匹狼じゃないの。どちらかと言うと、産地の中で周

りの農家と切磋琢磨しながら、実力をつけていきたいと思っている。そういう経営が楽しいんでしよう」

「見、無駄なようなことや、他人から見ればおかしなことを正しいと思つてやつてきた。たぶん、また壁にぶつかつたり

はするんだろうけど、いつか、自分の信じる農法をやつてきて良かつたと満足でききるような結果を出して、土作りの最後を見届けたい」

しつかりした経営哲学を持ちながら、焦らず、着実に前へと進む。この姿勢こそ、小松さんが長い土との付き合いの中

を通して、レタスをコンテナ出荷することになった。系統出荷の枠内で、個別販売の要素を取り入れ、買い手との結び付きを大切にしようという試みだ。この制度なら、消費者の要望に触れることもできるし、これを契機に、理念を共有できることを大切にしようという試みだ。この制度なら、消費者の要望に触れることもできる。

とになった。系統出荷の枠内で、個別販売の要素を取り入れ、買い手との結び付きを大切にしようという試みだ。この制度

を通じて、レタスをコンテナ出荷することになった。系統出荷の枠内で、個別販売の要素を取り入れ、買い手との結び付きを大切にしようという試みだ。この制度

とになった。系統出荷の枠内で、個別販売の要素を取り入れ、買い手との結び付きを大切にしようという試みだ。この制度

とになった。系統出荷の枠内で、個別販売の要素を取り入れ、買い手との結び付きを大切にしようという試みだ。この制度