

農業経営者ルポ

文・秋山基

「この人この経営」第55回

土に勝るものなし

岩下青果 代表

岩下義文さん (43歳)

〒869-2807

熊本県阿蘇郡波野村新波野1398

TEL/FAX 0967-24-2631



【プロフィール】1960年6月生まれ。中学卒業後、実家の後継者となり、キャベツ栽培に従事。現在は反あたり年間約6tを生産し、全量を直接市場出荷する。労働力は父母と妻の4人で、収穫期にはパートも雇う。20代の頃はアルバイトでトラックや重機運搬車も運転。大型2種免許も取得しており、圃場整備にあたっては自らユンボやブルドーザも操る。

熊本県阿蘇郡。九州のほぼ中央に位置し、阿蘇のカルデラを取り囲む外輪山の一角に波野村はある。名前の通り、大地が波打つような高原地帯で、標高は600～900mと県内で最も高い。そのため、キャベツ、ハクサイなど、高冷地野菜の産地として知られる。

岩下義文さんはこの村でキャベツを生産している。現在の作付面積は約8ha。家族経営ながら、地域では群を抜く機械化と徹底した土作りを続けてきた。

農機類もさることながら、倉庫内で圧倒的に存在感があるのはトラックだろう。車体にギラギラの電飾をあしらひ、凝った内装を施したいわゆるデコトラが、10t車を筆頭に3台ある。「交通仁義」「商売繁盛」そして「出世桜は男の華よ」などと書かれた装飾版がひととき目を引く。

収穫期になると、岩下さんは自慢の愛車にキャベツを満載し、市場へと走らせる。大きさ、味、日持ち、いずれも地元では折り紙付きで、1ケース(10kg)あたりの売値は相場より200～300円は高いのだそうだ。

トラクタを操る小学生

岩下さんは物心がつくと、父と一緒に市場に出かけた。小学校中学年の時にはすでに小型トラクタを操り、前進とバックを巧みに繰り返して収穫作業を手伝っていた。その頃、時々、青田買いの業者が人夫たちを連れて畑にやって来たのをよく憶えている。

「キャベツを入れた何百という箱が、ソロバンコンベアの上を流れてトラックに積まれていく。その音が心地良かったですね。1日でも早く百姓になりたいと思ってます」

機械いじりも好きで、技術の成績が良かったため、中学3年になると、教師からは工業高校への進学を勧められた。が、岩下さんはこれを断り、卒業と同時に待ちかねたかのように就農した。

「農業をやっているけど、機械はいじれまうから。よけいな勉強はしたくなかった」
当時、岩下家では、4haほどの畑を持ち、キャベツの他に、ハクサイ、ダイコンも栽培していた。その後、価格や収穫の能率を考慮して、キャベツ一本に絞り、面積を徐々に増やして現在に至っている。

機械化のスタートは早く、父親の義則さん(73歳)は、40年前からトラクタとプラウを使っていた。また周辺の農家で

は耕うん機が当たり前だったため、頼まれれば他人の畑も耕した。トラクタは24馬力から42、50と次第に大型化させ、20年ほど前にはサブソイラを導入した。

岩下さんの機械好きは、そんな父親の影響が大きいが、それだけではない。この波野村は雨量が非常に多い。毎年のように台風が襲われ、いったん降り出せば、1時間に70〜80mmという豪雨に見舞われることも珍しくない。

「ハンパじゃないですよ。それこそバケツをひっくり返したような雨が降る。この辺では水害が起きると、大木が立ったまま流されていく。そうなると、キャベツが畑にあること自体が不思議なほどです」

排水効果を期待して、初めてサブソイラの実演機を借りた年、周りの農家からは「変な機械を使いよるなあ」とあきれられた。しかし、その年も雨がよく降り、多くの農家が収量を上げられずに苦しんだ。一方、岩下家のキャベツは出来がよく、品薄で価格が上がったため、収入も増えた。

「それでもうけた金を遊んで使っていたら、今の経営はなかったでしょうね」

なにしろ酒、タバコもパチンコも一切やらず、「機械が道楽」と口をそろえる

親子だ。稼いだ分は惜しまず投資し、試作段階だった自動播種機をいち早く購入。モンスターマシン“と呼ばれたトラクタ「ジョンディア6600」（110馬力）を西日本で最初に買い、すぐに同6300（90馬力）も加えた。

機械は使えば応えてくれる

当時、村ではすでに過疎化が進みつつあり、経営規模を拡大しようと思えば、簡単に畑を増やせる時代が来ていた。岩下さんも「畑を買うか、機械を買うか」で一時期、迷ったことがある。

ただでさえ、突出した機械化を進めると、周囲からは妬み半分「北海道で使う

ようなもんを買ってどうするのか」といった批判めいた眼差しを向けられる。「1町を耕すのに必要なのは10馬力」というもつともらしい「定説」も、いやというほど聞かされた。

「でも、畑は買おうと思えば、いつでも買えます。それよりは良い機械で良い仕事をしたい、それが俺の経営だつていう気持ちだつたですよ」

面積の大小とはかかわりなく、100馬力あれば3連プラウで作土を50cm起せる。サブソイラを縦横にかけることで、固まった下層土を浮かせれば、根腐れを防ぐことができる。しかも作業が速い。

村には、梅雨時、まだ圃場が乾き切っていないのに焦って深耕し、かえって水はけを悪くする反面教師の農家たちがいた。機械が小さいがために、変わりやすい天候に振り回され、ついつい無理な作業をしてしまうのだ。

「大型機械が複数あれば、土が乾くのを待つていつでも作業に取りかかれるですよ。作業機ははめ替える無駄な時間も節約できる。機械は使うことで、応えてくれる。だから自分も仕事を楽しめる」

他人にとやかくいわれるまでもなく、もともと浮ついた気持ちで機械を買い漁っているわけではなかった。バーチカル

ハローも村で最初に導入するなど、何事でも先頭を切つてはいるが、岩下さんは根っからの「悩み性」でもある。欲しい機械があつても、買うまでにはかなり逡巡するのだという。

「夢に出てくるくらい考えます。この機械を使えば、何ができるか、何に役立つか。まあ、そういうイメージを膨らませるのがまた楽しいですね」

大切なことは良い品物を生み出せるかどうかであり、その1点を譲つたことではないという。そうした経営を持続させる上でのもうひとつのカギが土作りだ。

「ここ何10年、連作障害は1度もない」

現在、岩下さんは作ごとに反あたり6〜7tの堆肥をまいている。そのため年間約500tの牛糞を酪農家からもらい、刈干、モミガラと混ぜ、微生物資材を加えて数年寝かせる。加えて畑には市販の発酵堆肥、鶏糞も投入する。化成肥料はわずかしが使わない。

「石の上にも肥こゑ」。父義則さんの代から、農家たちの間ではこんな言葉が言い交わされていた。石の上でも作物は育つというたどえであり、堆肥なしで農業はやれるものではないという戒めで



大型機械で繊細な作業を心がけている

もある。

昔は牛も飼っており、自前で牛糞をまかないながら野菜を作り、その後、エサ用も兼ねて緑肥を作っていた。牛をやめてしまつてからも、この輪作体系は維持し、この何十年、連作障害は1度も起きていない。すぐ近くの他人の畑で根こぶ病が出ても、侵入してくる病害菌を跳ね返すぐらいの地力がある。

微生物資材との出会いは16歳の時。知り合いを通じて、ある資材会社と出会い、担当者を村に招いて勉強会を開いたのがきっかけだった。自分より年上の若手後継者たちを集めて話を聞くうちに、微生物の大切さはなんとなく分かったが、資材が高価だったため、すぐ購入というわけにはいかなかった。

しばらくたつたある日のことだ。堆肥場で切り返しをしていて、岩下さんはめまいを感じた。

「たまたま寝不足だったんですよ。堆肥場は壁で覆われていたから、中に湯気が立ち上る。まるで乗り物酔いみたいにかムカカした」

試しに、別の安い微生物資材を入れると、臭いが消え、作業中にめまいを起さなくなった。その効果に驚くと同時に、岩下さんは発酵の大切さを身をもつて知



健康な畑で育つキャベツは、地元市場で高い評価を受けている

る。以来、堆肥には必ず微生物資材を入れ、急がず熟成させるよう心がけた。

「人間でも腸の中に有用菌があると、若返るといふでしょ。微生物によつて畑も浄化されるんだと思う。畑の気持ち、野菜の気持ちになつて考えてやればいいんじゃないかな」

畑が健康になれば、キャベツは根の張りが良くなり、葉に厚みが出て、害虫や病気に強くなる。自ずと農薬の散布回数を減らせるし、その手間と薬代をまた土作りに回すことができる。

当然、品質も上がる。岩下さんのキャベツは畑から切りとつた後、何日か放つて置くと、切り口から再び根が生えてくるほど日持ちがいい。玉もよく引き締まり、甘みも乗っている。

実のところ、本人は長い間、自分のキャベツがおいしいと市場関係者にほめら

れても、どうせお世辞だろうと聞き流してきた。これぐらいの味は当然だと考えていたし、他人の作つたキャベツはほとんど食べたことがなかったからだ。

そうでないと思つたのは子育てをするようになってからだ。学校の行事でパーベキュー大会が催され、各父兄が家から野菜を持ち寄つた時、他の農家が作つたキャベツを食べて、岩下さんは不思議に思つた。固くてパサパサして、キャベツらしい味がしなかつたのだ。

「うちのとは違うわ」と奥さんにささやくと、「あんた、今ごろ分かつたんね」という言葉が返つてきた。うちの品物は本当にうまいのだと自覚してから、キャベツ作りに自信が持てるようになり、土へのこだわりも一層増した。

堆肥作りと、化学肥料・農薬の使用を減らした「持続型」経営が認められ、岩下さんは県からエコファーマーの認定を受けている。だが、本人には「何を今さら」と当惑する気持ちの方が強い。先祖から受け継いだ畑を長持ちさせたいとは思つが、別に環境保全が目

的で農業をしているつもりはないからだ。

「おいしいキャベツをたくさん作り、買った人に喜ばれて、高く売れるのがうれしいから、やっているだけです」

最近、村の中にも、岩下さんの堆肥を欲しがる農家が見られるようになった。「土に勝つもんはない」という一途な姿勢が周囲にも伝わり始めている。

5連サブソイラとの苦闘

機械を駆使しているからこそ、壁にぶち当たることがないわけではない。典型的な例が、昨年春に買った5連のプラソイラだ。先に契約を決めてしまつたのは、まだまだ現役で、「大は小を兼ねる」が持論の父義則さんだった。岩下さんは「買う前にもう少し考えるべきだったのではないか」と、少々落着かない気持ちを抱えていた。

サブソイラとして床作りに使い始めると、不安は的中した。前列2本後列3本のナイフが予想以上に重く、110馬力のトラクタでも引つ張りきれなかった。前輪がスリップし、せつかく全面にまいた堆肥を土中にかきこんで

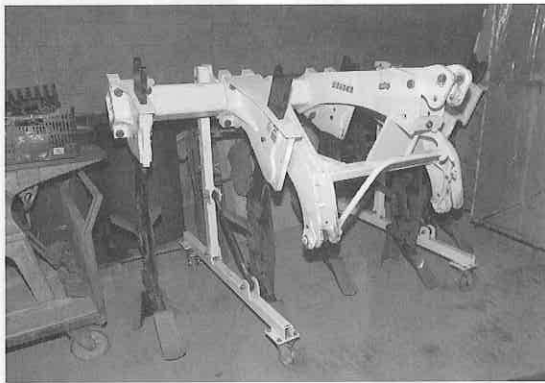
しまう。排水の溝を引こうにも、ナイフがうまく引き込めず、威力が十分発揮できない。

これには義則さんも困り果て、見かねたメーカーの営業マンは「引き取りましょうか」といつてくれた。買ったばかりの機械を手放すのは気が引けるが、やはり返品してしまうべきなのか、それともナイフを3本に減らすか。定植までの2ヶ月間、岩下さんは「ノイローゼになるぐらい」考え、親子で改造と試行錯誤を繰り返した。

悩みぬいた末、後列のナイフ3本を前に付け替え、5本のナイフをほぼ1列にそろえてみた。とたんに動きはスムーズになり、問題は解消した。岩下さん父子の執念と研究心に営業マンはびつくりしたという。

今年の夏、長雨にもかかわらず、春まきキャベツの生育が良好だったのは、一時は「悩みの種」だったこの5連サブソイラによるところが大きい。施肥時にマニアस्पレッダとトラクタで踏み固められた土をもう1度浮かせ、地中80cmの深さまでクモの巣のように溝をめぐらしたことで、水はけはさらに数段、改善されていたのだ。

生来の楽道家なのか、「やはり購入は



5連のサブソイラは改造で「名機」に生まれ変わった

間違っていないかった」と満足げな父親の横で、息子は「農業に失敗は許されんですよ」と苦笑いする。「たった1度の失敗でも、最高のものではできんし、まかり間違えば借金経営になってしまふ。だからこそ、機械を買ったら、200%使い切れるところまで考える」話は横道にそれるが、波野といえは、かつてオウム真理教が広大な原野を購入し、強引に拠点を建設しようとした村として有名だった。1990年代初め、突然多くの出家信者が現われて共同生活を始めた頃の話だ。村民の間では反対運動が高まり、監視小屋が建てられた。信者との衝突や小競り合いで流血沙汰も起き、その中で、岩下さん

自身、「殺すか、殺されるか」ぐらいの経験をしたという。

「あの頃は、もう農業どころじゃなかったです」と、岩下さんは振り返る。それでもなんとか再び、平穏な日々を取り戻し、キャベツ一筋に働けるようになった今、「婦恋や他の高冷地に負けない、日本一の品物を作りたい」とひそかに意欲を燃やす。

幸い、農業高校に通う長男が後を継ぐことを決めた。うれしいことに2人の娘も学校を出たら一緒に働きたいといってくれている。

「夢ですけどね。機械は一通りそろえましたが、あとは面積を増やし、将来は外からの人材も入れて法人化したいという気持ちもある」

最近では、阿蘇山の噴火に備えて、村の外にも畑を借り、どんな事態が起きても、いつでもキャベツを作れる態勢を築こうと努めている。

泣きながらでも前を見る

この冬、キャベツの価格は暴落した。全国的な暖冬で生育が進みすぎたのが原因といわれるが、岩下さんにとって、夏場の雨の影響で、2作目の植付

けが遅れたのが痛かった。例年なら、収穫が終わっているはずの12月になっても、6反分のキャベツが残っている。農業人生では初めてのことで、このまま相場が上がらなければ、廃棄処分も考えなくてはならない。

作柄に自信があっただけに無念の思いは強い。けれども、下を向いているだけでは明日はない。周りの農家が嘆いている時、一緒にうつむいてしまつたらダメだと岩下さんはいう。

「泣くのは一緒でもかまわんです。でも泣きながらでも、前を見ていく」

今年の相場が悪ければ、来年は一般的に植付けが減るかもしれない。そうなれば、価格は跳ね上がる可能性があるし、今年もうけそこなつた分を取り戻そうと狙ってくる人間は必ずいるはずだ。

「やっぱり人の間を縫って進むような人たちの仲間入りしておかんと、来年も再来年も泣くことになる。『水戸黄門』の主題歌じゃないですけど、くじけりゃ、だれかが先に行くわけです」

常に目線を高く上げ、苦境にあつてもひるまずに一步前を見据えること。こうした強さもまた経営者には欠かせない資質のひとつなのだろう。