



▲農薬を使いたい誘惑に負けないように、あえて「自然農法」の文字を作業所の壁に大きく掲げた。「MOA自然農法に限らず、EMも愛農もすべて行って、勉強になるのを取り入れたんですけどね」

「農家っていうより、実業家とか経営者とか言われるんですよ。あとは運動家とか（笑）。僕のやっていることは、理解しにくい人にはわかりにくいかもしれませんが」と小倉さんは苦笑する。

たしかに、NPO法人を立ち上げたり、休耕地にナバナを植えてナタ



谷農園

小倉和久

三重県伊賀市

ネ油をバイオディーゼルの使用する「なばなプロジェクトネットワーク」を立ち上げたり、森の再生を訴えて「ゆうきの森」という圃場を用意し、果樹を植えてもらうオーナー制、「みのり」プロジェクトを始めたりと、「運動家」のようでもある。

しかし、じつはこれらの活動が、

これからの農業は“企画力”の勝負



▲葉物も土物も、畝幅は同じで畝の長さも50m均一。品目が違っても同じ機械が使えて、畝単位で生産ロットを計算できる。「畝の後ろがぁいてゐるから、機械で走って除草できるし合理的ですよ」と小倉さん。

■「農業は企画力」。こうした経営理念をベースにNPO法人運営や養鶏、コメの宮農組織の立ち上げと生産・流通・販売のネットワーク構築、約60品目の作物を10年ローテーションで栽培するなど、多岐に渡る活動を行うのが、三重県伊賀市にある谷農園の小倉和久さん。作って売るだけの経営スタイルは終わり、企画力こそがこれからの農業に必要なものだと語る。
(榎田みどり)

新・農業経営者ルポ／第22回

これからの農業は “企画力”の勝負

小倉さんにとっては農業経営の一環になっている。「モノを売るだけの農業の時代は、もう終わり。これからの農業に大事なのは企画力」と話す。また、「人間も野菜もすべて自然の一部であることを忘れない心」という考えが小倉さんの一連の活動の底流にある。

たとえば、果樹オーナー制。ブルーベリー、イチジクなどの小さな果樹は1本3000円。ユズ、クリ、ヤマモモなどの大きな果樹は1本4500円で、オーナーに好きな品種を選んで植樹してもらう。植えてから2年は収穫を望めないが、そこは、木が育ち森が育つ時間そのものをオーナーに楽しんでもらう趣向だ。

3年後、木が育って収穫できるようになったら、オーナーが自分で収穫する。しかも、収穫物の半分を、これから建設予定の加工工房に提供してもらう。このオーナー第一期の募集に、190人が集まった。

「オーナー募集だから、人のお金で木を植える。契約期間は5年だから、それ以降は私たちのものになる。で、収穫物の5割を加工所に回すでしょう。そうすると、収穫の手間もいらぬし、交流事業でお金が入って、実を摘んでもらってお金が入って、さらに加工品のアイデアを提案してもらって、それをまた販売する。今、

◀ NPO「自然みなゆうきクラブ」の概念図。谷農園、ひまわり農園、玉井養鶏を核に、農産物と農地を媒介にした消費者団体とのネットワークだ。



◀ 女性が出荷調整作業をしている壁には、「ヨシ様のポスターがずらりと貼られていた。」



▲ 経営規模が大きいだけに、農業機械は大きな武器。メーカーからの試供品や中古品も活用してコストを抑える。



▲ 「ハウスの目的は、雨期に水が切れること。ハウスの外側に溝を掘ってあります」

もともとこの地方にあった果樹にどんなものがあるか、調べてもらっています。それを植えれば、10年後、20年後には、観光資源になるじゃないですか」

もちろん、単なるビジネスとしてこれをおもいついたわけではない。

「このあたりは、水田が2000ha、畑作地が500haあるんです。その畑作地のうち100ha近くが休耕地になってる。『みのり』は、荒れ地防止の意味が大きいんです」

伊賀市は京阪神や中京圏を近くに抱え、名阪国道のインターも近い。そんな場所に荒れ地が広がっていたら、産廃の不法投棄や処分場建設には好条件。交流事業によって絶えず人が出入りする場所にして、農地と

水源を守りたいという思いもある。「これからは心の時代。経営者としてのビジネスも大事だけれど、この人は喜んでくれるやろかという、もうちょっと大きな枠で考えながらビジネスをしたいと思うんです」

規格は自分で作り、それに合う相手を探す

もともと、伊賀市は小倉さんの地元ではない。京都の都市近郊型農家の次男として生まれ、20歳のとき、伊賀市にやってきて就農した。

「おやじは、いわゆる篤農家。種苗会社とも付き合いがあって、その関係者から、伊賀市の圃場と家をまるまる買ってプロッコリー採種をやらないかと話がきた。それで『おまえ

がすんのやったら買おうか」と、おやじが買ってくれたんです」

ところが、プロッコリー採種を始めて2〜3年経つと、自身が病気や湿疹に悩まされるようになった。結婚し、生まれた子どもが障害を持っていたことも手伝って、化学合成農薬を使わない農業に興味を持った。

「農業どうしようかな、面白くないし」と思っていたとき、新聞で、愛農大講座の広告を見つけた。「有機農業についての基本や理念についての講座。知らない世界やし、行ってみよう。行ってみて、自分自身も十分取り組めると思った。今のよ

うなJAS有機認証もなかったし、まだ虫が食ってもゴメンと言えは済む時代だった」

採種面積を減らしながら、徐々に他品目の有機栽培に切り換えた。販路としてアプローチしたのは、名古屋・大阪圏の生協や消費者団体。

「うちのおやじは、市場出荷だったんです。そうすると産地には勝てない。それで生協を考えた。生協から100欲しいと言われたとき、300作っておいたら100は供給できるやろうということで、規模拡大が始まった」

契約数量の供給責任を達成しながら、契約枠を広げてもらい、それに伴って借地を増やし、経営面積を広

これからの農業は“企画力”の勝負



▲冷凍車を購入して8年目。「この車のレツテルを作るのに18万円かかりました。やる以上、見てもらわんと」。外部へのPRを大切にしている。

▲荒れたぶどうやキウイハウスも丸ごと借りる。「棚を支柱がわりにもできるし果樹もできる」。



げた。現在、経営面積は10ha。主な取引先は、1000人規模の小さな消費者団体から、30万人規模の生協まで4団体。このうち2団体との契約は、品目おまかせのボックス野菜で、約250軒に毎週出荷する。これが谷農園の基本的な運転資金になる。もちろん、品目指定の共同購入スタイルでの契約もある。

「今まで販売に困ったことはない」と小倉さんは言う。

「みんな、商品化できないから、規格に合わせたものを作ろうとするんですよね。逆に売り方を考えればいい。機械的に、効率的にやって規格外物をきちんと作るか、規格を自分で作って向こうに合わせさせるか。あるいは、こっちの規格に合う相手を探すか。その違いです」

ネットワーク型の農業経営

もうひとつ、谷農園のユニークな点は、養鶏部門の玉井養鶏、コメ部門のひまわり農園という営農組織を立ち上げていることだ。それぞれ独立採算制の別組織だが、生産・流通・販売の各分野で、この3組織が有機的に連携し合っている。

たとえば、コメ部門のひまわり農園は、もともと有機農産物に関わる仕事をしてきた人物が経営している。その人がががいものの有機表示

が横行するのに辟易していたときに小倉さんと出会った。農地を所有していなかったため小倉家が所有していた30aの水田を貸し出し、農業を始めさせた。今は約3・5haまで経営面積を拡大した。

現在、週4日を稲作作業に充て、週3日は共同生産活動に参加する。

ひまわり農園では、谷農園とは別に、独自の宅配事業を行っていて、谷農園で収穫された野菜の一部をコメと一緒に販売している。配送車も谷農園の車を利用する。そのかわり、種苗代や肥料代、畑作機械、配送車のリース料を谷農園に支払っている。

玉井養鶏は、800羽規模の平飼い採卵養鶏場で、「当時、研修生だった玉井君がやりたいと言うので、助成金を利用し、谷農園で資本を出して始めました。販売は谷農園の卵として売っていますが、経営は独立させています」

経営面だけではなく、この各事業体同士の有機物循環サイクルもできあがっている。たとえば、谷農園の野菜クズは、玉井養鶏の緑餌に利用され、玉井養鶏から出る鶏糞は、谷農園の畑に戻される。

「畑のミネラル分を補給するため、鶏のエサに鉾石を入れてもらって、その鶏糞を畑に入れていきます」

この3組織に限らず、谷農園には、定年退職者や若者など、さまざまな人が出入りする。現在、家族以外の常時雇用が2人。週3日、パートの周年雇用が3人。このほか、農繁期には臨時雇用もする。

「一声かけると7〜8人は集まるので、それほど問題はない。配達には新規就農して、まだ現金収入のない若者に声をかけて頼んでいます。彼らの副収入にもなる」

小倉さんを核にした、このネットワーク型の農業経営スタイルが、谷農園の経営戦略である。

60品目を栽培する省力化の秘訣

ここ2〜3年で、谷農園の経営面積は、目に見えて増えてきた。「それだけ荒れてきているということでもあるんやけどね」と小倉さんは言うが、この規模拡大方法も、小倉流のネットワーク方式の延長線上にあるようだ。「研修の子とか若い子がやりたいとなったら、僕の名前で借りる。自分の名前では借りられへん子がいたら、僕の責任で、僕が貸してあげるわけです。そのうち、その子の信用ができてきたら、その子の責任で借りるやろうし」

この方式で、今後、30ha規模まで経営面積を広げたいと言う。

この30haという数字には、実は理



▲二股になつたりした大根は、丸干し大根にして野菜ボックスに入れる。野菜ボックス用に漬け物も生産。栽培した野菜のロスをなるべく減らす。

▶支柱を立てた圃場では、小倉流の半不耕起栽培。上に伸びる作物と地をほう作物を交互に植える。収量が落ちても、こっちのほうが効率的だと言う。



▲化学合成農薬はまったく使わず栽培したニンジン。何品種もの栽培試験をした上で、適したものを選んだ。



「10 haを遊ばせて、10年ローテーションで回せば損はない。こちら辺では100 haも荒れているんだから、狭い土地で何回もとる必要ないんです。たくさんとれることが目的ではなく、要は利益率の問題、肥料をなにも入れなくていいんですから、とり得ですよ(笑)」

3年目以降にチッ素分の欲しいものを作ろうと思ったら、そのときは魚カスや有機肥料を10 aあたり5 kgくらいの設定で入れる。それで十分土力は保たれており、ないのはチッ素分だけということなのだ。

以前は4 haの経営で、年間180万円近くかかっていた肥料代は、年

間30万円程度まで減った。利益率はぐんと上がったことになる。

圃場を案内してもらおうと、ほかも効率化、利益率向上の工夫が、あちこちに見られ、思わず「なるほど」を連発してしまった。

まず、どの作物を栽培するときも、畝幅はすべて同じ。これなら、60品目を作り分けても、同じトラクタで入れるし、マルチも1種類で済む。畝の長さも50 mにそろえている。

「これだと、畝1本を1ロットとして、生産量を簡単に計算できるでしょう。株数はそんな動かないから」

借りたばかりの荒れたハウスの中には、ぶどう棚が残ったままになっていた。この棚が、ピーマンなどの栽培では支柱代わりになる。

「棚にフックを引っかけて、ひもを垂らしてクリップで止めればいい。収穫が終わったら、根だけポンと抜いて、そのままクリップで垂らしておけばいい。そうすると、自然に風化してくれるから、そうになったらそれを土の上に落として腐植として使う。草マルチですよ。果樹をやるうと思えば、そっちにも行ける。この施設を作るのに何百万円もかかってる。それをほとんどお金かけずに利用できたら、大幅なコスト削減ですよね！」

見た目にきれいな畑とは言えない

由がある。谷農園では、玉井養鶏の鶏糞以外に、地元の養豚農家や酪農家から豚糞・牛糞堆肥の供給を受けている。休耕地を借りると、一次発酵した状態の堆肥をその畜産農家そのまま投入してもらい、1年間寝かせてから、生産圃場として使う。養豚・酪農家からは、糞尿の処理費用を谷農園が受け取る。

「30 haになれば、借地料が畜産農家からの収入でほぼプラスマイナスゼロになるんですよ」と小倉さんは言う。

ちなみに、最初に堆肥をたっぷり投入すると、あと10年はまったく堆肥を入れないのが小倉さんの土作りの基本だ。

これからの農業は“企画力”の勝負



▲玉井養鶏のたまごは、谷農園の名前で販売。独立採算性でありながら、生産・販売で連携する。



▲おまかせの野菜ボックス。箱には葉っぱを食べる虫のイラストと「あまり夢や野菜を食べないでください」のコピー。

が、収穫物は立派に育っている。風変わりな風景ひとつひとつに理由がある。小倉さんの合理的な精神が見える畑である。「付加価値っていうのも、もう終わりじゃないかな。これからは、なにかを“付加”するんじゃないかって、いろいろなものを引いていく作業、自然に任せることの方が評価される時代じゃないかと僕は思うんです」

基本は自然の力、そこに価値があると小倉さんは考えている。

非農業者の力をフルに活用する

冒頭でも書いたが、小倉さんは「みなゆうきクラブ」というNPO法人も2002年に設立している。「生協などの交流先が4カ所あるの

で、こちらが主体となって交流事業を企画し、一本化したほうが良いという考えがありました。それと、加工などを手がける作業所を最終的に作るなら、法人格が欲しいという気持ちもあつた」と小倉さんは言う。NPOであれば行政との交渉もやりやすい。

「大阪や名古屋と、NPOを使って食料提携の協定のようなものができるなら面白いやろなあと思っているんです。大阪からこっちにゴミを持ってくるだけでなく、こっちから食べ物向こうに持っていく関係。『安定生産と交流・食育』。それが過疎化防止にもなるんじゃないか。定年退職した人をバスでこっちに運んできて、野菜を収穫して持って帰ると



小倉和久

谷農園

【プロフィール】

1967年京都府生まれ。京都府農業大学校卒業後、父親が取得した伊賀市(旧上野市)の農地50aでブロッコリーの採種農業を始める。現在、経営面積約10haで約60品目を栽培。常時雇用2名、周年パート雇用3名。谷農園(野菜部門)のほか、ひまわり農園(コメ部門)、玉井養鶏(平飼い採卵養鶏部門)を立ち上げてネットワーク化。年間販売額は3部門合計で約6000万円。NPO法人自然「みなゆうきクラブ」代表。「谷農園」の「谷」は小倉氏の旧姓。
HP: <http://www.ict.ne.jp/~mina>

かね」
NPOで利益を出すのはなかなか難しいし、厳しい面もある。農産物になにかプラスアルファした展開を新たに考えたいと小倉さんは思っている。もちろんそれが、谷農園のファンづくりにもつながるといふ読みもある。
「たくさんとる農業が、もともと最大限収入の得られる時代じゃないですか。それが、中国の登場で無理になってきて、どう生きるか、みんな悩んでいる。で、JAまでが1970年代に有機農業者がやってきたことをやり始めているのが今。でも、有機農業も衰退してきましたよね。なぜかというところ、有機農業者が自分の納得だけで満足して、経営の方向性を示さなかったからです。支持してくれる消費者を広げないと、研修生を受け入れる意味がない。それがなかった」

お客さんが寄ってくる行事や仕掛け作りをしていく。消費者の支持を広げていかなければ、これからの農業に未来はない。非農業者も巻き込みながら、その労働力も“交流”として活用していけばいい。小倉さんの「農業は企画力」という言葉には、そんな思いが込められている。
「みのりプロジェクトもそうやけど、まずは小さい団体で、まず試験的に取り組みを始めて、だんだん実績ができてきたら大きな生協にも話を持っていく。で、行政も巻き込んでいく。一瞬の利益ではなく、50年、100年のスパンで考えられる感覚を作っていく。そんなことができたら面白い。まだ漠然としてるんじゃないかね」
経営者であり事業家であり、運動家でもある農業者、それが小倉さんの農業経営者としてのスタイルなのだ。