

新

農業経営者ルポ

第1回

稲の根が土を抱くように、深く顧客と通ず



宮城県南方町(有)板倉農産 専務取締役

阿部善文さん (37歳)

〒987-0402  
宮城県登米郡南方町後屋敷待井11  
TEL 0220-58-4205

【プロフィール】

1966年10月生まれ。宮城県農業実践大学校、県古川農業試験場を経て就農。96年家族経営を法人化し、専務に就任する。自作地・借地・作業受託地計23haでコメ9品種を作付け、有機栽培に取り組む。消費者・米穀店からの受注生産を経営の基本とし、今年から卸業者を通じて業務用米の販売もスタートした。労働力は家族4人と随時受け入れる研修生。年間売上高は約6000万円。ホームページは<http://itakura.to/>

お年寄りから昔の農法を学び、古来の技術を体系化するのが夢でもある

おそらく、この人を一番よく知っているのは、全国の小学生たちではないだろうか。

阿部善文さんは3年前から、NHK教育テレビの学習番組「おこめ」に出演し、自らの圃場からコメ作りの様子を分かりやすく伝えてきた。番組のサイト上では作業日誌を公開しているほか、様々な質問にも答えている。本人を模したマンガキャラクター「アベさん」は、子供たちの先生役だ。

きっかけは、かつて余ったイネの苗をコメの直売顧客に送り、家庭でのバケツ稲作りを提案したことだった。顧客の1人、東京の小学校教師がこれを授業に取り入れ、都会の子供たちと阿部さんの間で学習交流が始まった。こうした活動がNHKの目に留まり、番組企画、テレビ出演へと事が運んだ。

「子供らを商売に使うつもりはないんですよ。テレビに出るのは、私に



NHK教育番組「おこめ」のホームページ  
(<http://www.nhk.or.jp/okome/ja/frame.html>)。アベさんとイネボウは最高のパートナー

とって将来の消費者への種まき。農業の現場を少しでも知ってもらえれば、彼らのコメに対する考え方も変わってくると思う」

放送を見た小学生からの質問メールが、1日に40数件寄せられることもある。鋭い指摘にうならされ、時には返信するのに深夜までかかると苦笑しつつ、阿部さんはかつての我が身をこう反省する。

「農業の教育的機能と言っても、以前は自分の子にすら農業の話をやんとしてこなかったし、子供たちに何かを伝えられるだけの勉強もできていなかったんですよ」

今や、よその土地を歩いていても、子供たちから「あっ、阿部さん?」と振り向かれることがあると言う。「いやあ、こわいですよ」と照れる表情からは優しさだけでなく、この取り組みに対する真剣さが伝わってくる。

## 就農を許されなかった青春時代

宮城県登米郡南方町は、北上川や迫川など豊富な水源に恵まれ、古くからの稲作地帯として知られる。この地で、96年に法人化した(有)板倉農産は、阿部さんが専務、父善朗さんが社長を務める家族経営だ。自作地・借地・作業受託地を合わせた約

23haで、ひとめぼれやササニシキなど全9品種を栽培し、収穫した米の全量を産直で売り切る。

昨年の冷害を板倉農産がいかにか克服したかについては、本誌(03年10月号特集)ですでに取り上げた。徹底した有機物循環と土壌条件の整備、水管理など、阿部さんいわく「農民の技術」を追求している。JAS有機の認証を取得し、阿部さん自身も検査員だが、商品にはあえて認証表示を入れてはいない。これは国の基準ではなく、己の基準でコメ作りをし、顧客の信頼を得たいという理念に基づく。

阿部さんは決して順調なスタートを切ったわけではない。それどころか、専業農家の長男として生まれながら、幼い頃から両親に「後は継ぐな」と言われ、農業高校への進学すら許してもらえなかった。父善朗さんはどうやら、農業は自分の代限りと心に決めていたらしい。周囲では、いち早く機械化を進めていたこともあり、息子にほとんど農作業を手伝わせなかったという。

「気象条件や国の政策に振り回される農業は、大変な商売だと言いたかったんでしょう。でも、当時は反発した。親の言うことなんてまともに聞いてられないって思っていた」  
いやいや普通高校に通った後、大

学に行くのなら、農学部でもかまわないと父母に言われ、阿部さんはそれならばと、共通一次試験までは受けた。「でも、ちょっと待てよと。自分の周りに国立大の農学部出て百姓をやっている奴がいるかって考えて、途中で受験をやめちゃった」。

親子ゲンカの末、「自分の人生だ」と、父母を押し切るように宮城県農業実践大学校に進んだ。「それまで農家の息子でありながら、自分の居場所はなかったわけですから、楽しかったな。2年間、寮からほとんど家に帰らなかった」。

大学校を出た後は県の古川農業試験場に勤め、育種に携わる。その間、ひとめぼれと出会いは、「このすごい品種を自分で栽培したい」という気持ちがあります。2年後、どうにか意志を認めてもらい、実家に戻ったが、「仮採用みたいな感じ」だった。「実際には自分にやれる仕事はあまりないけど、親の田んぼに手を



◀水田からクログワイが駆逐できたのは  
ブラウのおかげだった

つけるのもイヤだから、自分で作って売るしかなかった」

阿部さんはとりあえず地域の仲間と作業受託グループを結成し、トラクタとプラウを購入して走り回った。収入を得ると、徐々に借地を増やし、農地を貸してくれるという地主がいれば、2泊3日の温泉旅行に招待した。

「農業委員会に呼び出しくらって、ふざけてんのかってしかられましたけどね。農業は情報戦ですから、地主さんから圃場の特徴や条件を聞き出す必要があったし、離農するのであれば、その理由をちゃんと教えてもらいたかった」

規模拡大に失敗し、借金に追われてやむをえず離農する地主から、「農地は買うもんでねえぞ。耕してはじめて財産になるんだ」と教えられた時、農業の本質と厳しさが少し分かったような気がしたという。

## 惨敗の年、父に頭を下げる

93年、3haの借地を確保すると、阿部さんは単独で勝負をかけた。以前からこだわりたいと思っていた有機栽培で本格的にコメを作り、収穫分は特別栽培米制度を利用して消費者へ直販すると決めた。そのために仙台市のイベント会場などでチラシを配り歩き、139件の年間予約を

とった。品種はニーズに配慮し、ササニシキを選んだ。

言うまでもなく、大冷害の年である。収量は散々だった。反当たりよくて3俵。1俵しか採れない場所もあった。「当たり前ですよ。前段階の土作りもしないまま、いきなり農薬やめて、肥料だけ堆肥に切り換えても、いったん病気が出たら止めようがなかった」

一方、父善朗さんは慣行栽培のまま、自作地7haで反当たり7俵を採った。決め手は、阿部さんが試験場から持ち帰ったひとめぼれの種だ。少しずつ増やしておいたのを、その年、善朗さんが全圃場に植えたところ、耐冷性に優れた特徴がもの見事に生かされた。

「完敗どころじゃなかったですね。父はひとめぼれに挑戦して結果を出した。チャレンジすべきだった私がササニシキで守りに入ってしまったのに……」

悔やんでも、後の祭りだった。秋から冬にかけて、色彩選別機にかければ、はじめられるようなササニシキをこたつの上に盛り、家族総出で手選別を続けた。しかも幸か不幸か、コメ・パニックが全国に広がる中、追加注文が殺到する。顧客数は一気に800件にまで増えてしまい、手元のコメはとうとう尽きた。

「ひとめぼれを分けて下さい」。仕方なく頭を下げた阿部さんに善朗さんが言った。

「おめえ、買うのか。じゃあキャッシュでな」

## 農業の背景を語れば、顧客は頭でも食べてくれる

翌94年、阿部家では善朗さん分の農協出荷を取り止め、親子で有機栽培したコメをすべて直販することになった。ところがこの年は一転して大豊作だった。800件の見込み客のうち、約半数は、新米を食べもせずキャンセルした。手のひらを返したような反応に一家は途方に暮れる。

「作ったから買ってくれではダメだった。消費者が欲しいのは『今すぐ』であり、きちんとした契約の形をとらないとうまくいかないのだと気づきました」

阿部さんは、東北各地で成功している有機生産者を訪ね歩き、有機栽培に対する考え方を改めた。

「農薬を使わず、肥料を換えるのが有機ではないんです。種籾を厳選し、早生から晩生まで収穫期を分散させて、冷害にも耐えられる生産態勢を組む。売り方でも知恵を絞る。これを怠ったら、有機農業は成り立たないんですよ」



田植えと同時に米ヌカをまき、雑草の成長を抑える

販売方法については、受注生産システムに切り換えた。予約客には月ごとに必要なコメの品種と量、発送時期を収穫の前年に指定してもらい、それらの数字を基に作付け計画を立てる。飛び込みの客には、まなむすめ、こころまち、ひとめぼれ、ササニシキ、ササニシキBLの5品種を1kgずつ別詰めた「お試しセット」を最初に送り、まず好みのコメを選んでもらう。契約後は、贈答品向けなどにとっておいた在庫を当てれば、見込み生産はしなくてもすむ。

作業面でも模索と実験を繰り返した。現在は、秋口に、米ヌカと乳酸菌を配合したボカシを反当たり50gまき、籾殻、稲ワラとともに1度ロータリをかけて混和した後、プラウで15cm起こしている。冬の間にはサブソイラをかけ、栽培中、深水にしても根腐れが生じないよう適正な減水深を維持する。

種籾は播種前に、2・3mmの網で再選別し、さらに通常より高濃度で塩水選する。田植えと同時に、ペレットにした米ヌカを再び反50kgまき、初期の雑草を封じるとともに、微生物の生育を促す。あとは、イネが栄養成長から生殖成長に切り替わる6月20日前後、グアノ（天然有機リン酸肥料）を追肥するぐらいだ。

「有機」をうたい文句にした特殊な資材に頼ったりはしない。

目指しているのは、藻類や微生物だけでなく、昆虫、魚類から鳥類まで含めた生物層が豊かな水田だと言う。

「物質循環の一部分、本来微生物が携わっている部分に化学物質が関与したら、食物連鎖が途切れ、循環が小さくなってしまふ。特定の虫を農薬で防除しようとすれば、別の何かが発酵的に増えることだってあるでしょう」

極端な方法かもしれないが、例えば毎年行う畦塗り作業でも、阿部さんはあえて最新機械を使わない。トラクタの上で、居眠りしてしまうほどのスピードでなければ、「地グモが逃げられないから」だと言う。イナゴやカメムシを食べてくれる地グモを残せば、コメを守ることにつながる。本来の技術とは、小学生にも理解できる言葉で語れるはずだという思いが、考え方の根本にある。

契約客は増加を続け、今年は個人だけでも2300件となった。そのすべてに対し、阿部さんは商品同封の通信「らいすとびあ」を送り、顧客との距離を縮めるように心がけている。生産現場は常に公開できる状態とし、消費者や地元小学生の農業体験も受け入れる。

「当たり前のことをすれば、お客さんは付いてきてくれるし、こっちが農業の背景を語れば、口だけでなく、頭でもコメを食べてくれる。ありがたいことですよ」

## 一番つまかったのは、インデイカの高級品種だった

あの93年の夏、阿部さんの水田を「アサヒグラフ」のカメラマンが取材に訪れ、写真に撮った。その写真は冷夏を象徴する1枚として、「朝日年鑑」にも掲載され、図らずも後世に残ってしまった。

「なんとも、口惜しかったですけどね」と阿部さんは笑いながら、当時の思い出を話す。「でもそれが私にとってのスタートです。いきなり100年に1度という大冷害に出くわしたのは、かえってよかったのかもしれない。あれで開き直れたし、原点から再出発しやすかったから」

板倉農産では、収穫したコメを粉の状態に貯蔵し、発送時に精米する。この方法で、新米とほぼ変らない食味を1年間維持できるが、さらに精米後には品質判定機と食味分析計にかけて、出荷日ごとにデータを蓄積。消費者からのクレームに備えている。

商品がおいしければ、客は何も言っていない。まずければ2度と買わない。

▶地元小学生の農業体験も、大切な「種まき」だ



ない。これが産直の厳しさだ。「だからうちは口に入る直前まで責任をもつ。それでもクレームが来たら、待つてましたですよ」

サービス産業でよく語られる話だが、クレームとは多くの顧客が感じている不満が表面化した氷山の一角である場合が多い。たった1つのクレームであっても、きちんと受け止め、解決することにより、顧客満足度が大きく向上する可能性がある。「相手の言い分をトコトンまで聞くことで、自分たちが気付いていない問題を教えてもらえるのです」と阿部さんは話す。

クレームではないが、大阪府の米穀店との間で直販の取引が決まった際、こんな話を聞かされたという。

「阿部さんのコメにはコクがない」  
粘りや柔らかさ、鼻に抜ける香りを言われるなら、まだ分かる。だが、コクとは？ 思わず言い返した。「じやあコクのあるコメを食べさせてください」

後日、米穀店から送られてきたのは、三重県の生産者が作ったコメだった。さっそく家族で食べてみたところ、あごが疲れるほど硬く感じた。「なんだ、このコメ」と言い交わしながら、ふと気付いた。飲み込んだ後で、口の中にほどよい後味が残ったのだ。

実は同じことを、その三重の生産者もやらされていた。米穀店から送られてきた阿部さんのコメを食べ、「柔らかすぎるようだ、すべりがあって咽越しがいい」と感想をもらったという。

その米穀店では、2つのコメをブレンドして販売している。阿部さんとしては、いささか不本意のだが、単品では出せない「コクと咽越し」をうまく引き出している以上、文句は言えないのだという。それよりは、風土や土壌の特徴、作り方によってくるコメの味について知りたいと思いい、三重の生産者とメールで対話しながら、意見を交換する仲になった。「自分のコメに自信はあるけど、一番だとは思わない。銘柄産地と呼ばれる地域でなくても、世の中においておいしいコメはたくさんあるのだから、人から教わることも多いはずですよ」

なにしろ、阿部さんは「今まで一番うまいと思ったコメは、試験場で食べたバスマティ」と、ニッポンの稲作農家とは思えないようなことを本気で口にする人だ。バスマティとは、インド・パキスタン原産の高級インディカ米で、日本人が嫌いがちな長粒種である。

「香りが強くて主張があるんですね。日本のコメの場合は食味と言って

も、それぞれ微妙な差で、はっきりしたものがない。バスマティには初めて『味』を感じたし、自分のコメでも、ああいう主張が出せればなあと思います」

奇をてらうわけではない。むしろコメへの姿勢はまっすぐで、「瑞穂の国に生まれて、コメぐらいまともになれなくて、農業経営者と言えますか」とさえ、阿部さんは言う。「まともさ」とは、現状に満足せず稲作の可能性を広げることだ。そして、時代や政策に流されずに主体的な経営を貫くことだと見通しているに違いない。  
(秋山基)



袋に貼ったシールから、顧客はインターネットで生産履歴を追跡できる

### 有板倉農産 経営情報

売上高：約6,000万円  
自作地：7ha  
借地：3ha  
作業受託：13ha  
労働構成：家族4人  
(随時研修生受け入れ)  
出荷先：直売100%  
作付品種：まなむすめ、こころまち、ひとめぼれ、ササニシキ、ササニシキBL  
使用トラクタ：クボタ55ps、クボタ45ps、クボタ36ps、クボタ15ps

土作業機：スガノ農機・ブラウ、スガノ農機・サブソイラ、松山・ハロー  
播種機：コンマ製作所  
田植機：クボタ・6条  
コンバイン：クボタ・5条  
乾燥機：金子農機・50石  
精米機：山本製作所・13ps  
色彩選別機：安西製作所  
播種：3月19日頃  
田植え：5月10日から  
収穫：9月20日～10月末  
貯蔵法：もみ貯蔵