

新・農業経営者ルポ／第136回

オーガニック大豆の大規模経営を 実現させた「脱固定観念」発想



オーガニック大豆の大規模経営を実現させた「脱固定観念」発想

有機栽培は小規模経営が当たり前。こんな常識がいまでも日本ではまかり通っている。この常識を覆したのは、北海道比布町に拠点を置く(有)営農企画・今城正春だった。耕作面積は大豆だけでも70haに及ぶ。70aでも7aでもない。40代半ばで農業に転身した今城の、飽くなき挑戦を続ける原動力に迫る。

文・撮影 / 加藤祐子

(有)営農企画が農場を構えるのは、今城正春が生まれ育った北海道比布町。上川盆地の北西部、旭川から北東へ約20kmに位置する小さな町である。現在は町内の耕作面積約2100haの1割に相当する約200haで、大豆や小麦、ソバ、さらにトマトやカボチャなどの畑作野菜を生産している。

倉庫の外に並んでいるのは、ジョンドイアの310馬力の大型フルクローラートラクター、6m幅のパワーハロー、ガスパルドの6条植えの真空播種機、同じく6m幅のカルチベーター、ケースの刈幅5mの大型コンバインなど、いずれも時速10kmという高速作業が可能な機械装備。さらに乾燥機は80石用が6基と100石用が2基、大豆クリーナーが4台という乾燥調製設備がそろつた。

このダイナミックな畑作機械体系で生産しているのは、オーガニック大豆である。多くの日本人がイメージする「有機栽培」の域をはるかに超えているの言うまでもない。今城が生産する大豆や小麦は、原料ま

たは加工品として、東京のオーガニック専門店に出荷されている。「農業はこうでないと、という固定概念を持つたらダメだよ。時代の情勢や気象が変わっていけば、別の方法で儲かるものはいくらでも出てくるよ。お客さんの需要に応じていければね」

時代の流れを肌で感じて、常に新しい需要を見いだし、そのために必要な技術を磨くという生き方に裏付けられた発想である。一度は離れた農業の世界に再び魅力を感じ、飽くなき挑戦を続けている原動力はどこからわいてくるのだろうか。

建具屋、木工の職人から40代半ばで農業経営者に

今城が農業の世界に足を踏み入れたのは、いまから約20年前。40代半ばでの転身だった。父が他界し、いったんは母が引き継いだもののやりきれないというところで、農地を誰かに貸すか、売却するかを判断するときが来たのだ。兄弟は姉と3人の妹と女性ばかりで相続したいという話は

なかった。熟考を重ねた結果、自ら農業経営者になる道を選び、転機を呼び込んだのである。両親は平均的な耕作規模の稲作農家を営んでいた。1950年代の上川盆地の農業は稲作が中心で、耕作規模は2.5ha程度だった。子供のころの記憶によれば、まだコンバインもバインダーもない時代の稲刈りは、昼間に手刈りしたものを月明かりの下でハザがけしたそう。その後、ハザから下ろして納屋に運んで積み上げ、脱穀。脱穀後のワラは短く押し切りにして山積みにして水をかけて堆肥にする。春までに2、3回フォークで切り返し、水田に戻す。この一連の循環が当たり前のように行なわれていた。今城は貴重な男手として、子供のころから学生時代まで当然のように農作業を手伝い、一連の作業の流れをこなしていた。

近所でもコメ作りの腕を評価されていた父の農業も、若い今城には朝から晩まで続く非効率な農作業という印象でしかなかった。「農業が嫌でこんな百姓にはなりたくない」。そう心に決めていた今城は、長男でありながら農業を継がず、別の道を志すこととなる。当時の旭川は恵まれた森林資源を活かした産業が盛んで、木工というモノづくりの世界が魅力的に映ったのだ。中学を卒業すると、



有限会社営農企画 取締役専務 今城正春 びっぶ 北海道比布町

いましろ・まさはる 1945年北海道比布町生まれ。木材加工などの仕事に就いた後、1991年に農業生産法人(有)営農企画を設立し、農業経営者となる。約20年前に当時は珍しかった乾田直播に取り組むが、時代の変化を先読みして、麦・大豆の転作の作業請負で経営規模を拡大。耕作面積は受託を含め、約200ha(大豆70ha、ソバ100ha弱、小麦30ha、その他は野菜と委託作業)。差別化を図るため、約10年前から大豆を有機栽培に切り替え、東京のオーガニック専門店に卸し、トマトやカボチャは青果ではなく自社で加工して販売。今秋より加工工場(旭川)が稼働。
<http://www.einoukikaku.com>

木工技術を習得するために職業訓練所に通った。

実家の手伝い、アルバイトを経て、26歳のころに建具屋として独立。経営者として歩き始めた。木製の引き戸やドアの建具は、当時の住宅を建てる際には欠かせなかった。現場で寸法を測って打ち合わせをするのだが、「20代の若造」は大工さんに技術屋として扱ってもらえず、随分悔しい思いをしたという。

「建具屋を始めて、世の中の仕組みがわかってきたんだよね。若さゆえに馬鹿にされたり、一人前に扱ってもらえなかったり、そういう悔しい経験をする、それをバネに人に負けないという意識ができる。あのころがあったからいまがあると思う」

モノづくりの基本は「人と違うものをつくれ」

最初のうちは苦勞したものの、技術を認められると、仕事は軌道に乗った。しかし、時代は高度成長期。アルミサッシが登場すると、建具は必要とされなくなっていた。そこで、建具に代わって手がけたのは家具である。家具もまた、既製品は先々売れる見込みが立たないことがわかり、店舗設備に仕事の場を広げた。店舗設備とは、デパートなどの店舗で商品を並べる陳列棚である。

「そうやって仕事を変えていくと、技術が必要になる。誰も教えてくれないので、自分で工夫していかないとね。簡単にできるわけじゃないから、失敗もして、それを繰り返して技術が身に付く。常に人にならないものを身に付けようと思うから、次第に他の人がやらない仕事を取るようになるんだ」

振り返れば、職業訓練所で習ったのは技術だけではなかった。「人にならないものを身に付けろ」「人と違うものをつくれ」。職業訓練所の恩師、宮内先生の教えは、まさにモノづくりで生きていくための指針にもなる考え方だったという。

約20年間に同じ木工の分野でも建具から家具、店舗設備へとつくるものを変えていった。そのなかで切実に感じたのは、時代の変化とともに仕事がなくなっていく危機感だった。世の中にテレビショッピングやインターネットが普及し、定価より安く販売する通信販売などが台頭してくると、売り場にお金をかけなくなり、商売のやり方は必ず変化する。必然的に店舗設備の商売も先が短いことが見えていた。

次に何を手がけようか……。新しい商売を木工の分野でこれからも考え続ける暮らしを続けていくべきか。若いころと違い、40歳を過ぎた今城



1 ジョンディアのフルクローラートラクター（JD8310RT）と6m幅の折りたたみ式パワーハロー

2 ケースの汎用コンバイン。小麦・大豆・ソバのいずれもこの一台で収穫する

3 ヤンマーの最新機種YT5101もすでに納車済み。農機メーカーとの良好な関係により繁忙期のトラブルも最小限に抑えることができる

4 大豆用のカルチ。木工だけでなく、溶接もお手の物。たいていの機械は使いやすい状態に手を加えている

5 ガスバルドの真空播種機。マーカを手動から油圧式に改造しているため、運転席から昇降操作ができる

オーガニック大豆の大規模経営を実現させた「脱固定観念」発想



7



8



9



6

- 6 有機大豆の圃場。雑草は多少生えるが、病害虫は少なく、生育がそろっている
- 7 ソバの転作圃場。営農企画の作付面積で最も多い
- 8 200ha規模を想定して13~14年前に建てた倉庫。乾燥調製施設、農機の保管に使っている
- 9 大型の乾燥調製施設。処理量は大豆が約1,500t、小麦が約210t、ソバが18~30t

は思い悩んでいた。父が他界したのは、ちょうどそのタイミングだった。

「最初は農地を手放そうと思ったんだけど、ちょっと待てよ。食の世界って人類がいる限り続くのではないかな。それなら面白いなと思った」

店舗設備がまだ順調だった93年に営農企画を農業法人として立ち上げ、端から法人として農業に参入することを決めた。

「若いときはとくに、苦労しないので儲けようという意識が我々にもあった。でも簡単に儲からないというのがだんだんわかってきて、人のやらない苦労をして利益を得ようという発想に変わっていかなかったら、成功できないよね」

手間のかかる畑のお肉 大豆を選んだ理由

折しも転作補助金の名目で大豆や小麦に手厚い保護があった時代である。発売されたばかりの1000万円超えの汎用コンバインを無借金で購入し、小麦と大豆の水田転作に力を入れた。周辺の農家には馬鹿にされたが、そこには農家を始めたのではなく、農業というビジネスを始めたいという自負があった。

父の遺した4haからスタートし、作業受託を積極的に引き受けた。春の種蒔きだけ、耕うん作業だけ、収

穫だけという部分的な受託はしない。春から収穫まで一貫して預けてくれるならやりますというスタンスを当初から貫いている。いずれの作業も先々の作業をスムーズに行なうための準備も兼ねているからだ。

当時の転作奨励金は高額で、丸投げするだけの作業料を払ってもいくら残り、収穫物の販売による収益を加えれば、地主が損をすることはなかった。それゆえに奨励金目当てのソバや麦の捨てづくりも多かった。ましてや、汎用コンバインや乾燥機、クリナーといった技術がなかった当時、大豆は相当な手間がかかるので、農家に敬遠されていたのだ。だが、今城の発想は違った。

「大豆はタンパク源で畑のお肉という感覚があった。人類の食事には必要なものというのが大豆に力を入れようというきっかけだった」

小麦より将来性を見込んだ大豆に注力した。1年目は経験不足から草に悩まされたが、3年目には、自らの土地も含む大豆の受託面積が約80haになっていた。高齢化でコメづくりをやめる人が全作業を委託してくれるようになり、一気に作業受託が進んだのだ。

そのころになると、「転作で儲かる」ということが伝わり、町内に転作作業受託組織が2つほどできていた。

同時に、奨励金目的の捨て作りを防ぐ仕組みができ、大豆栽培も増えていった。

近隣農家と差別化して大豆の有機栽培に挑戦

土地を購入し、受託が増えて、作業面積が増えてきたとき、今城は自分がつくった大豆と他の農家の大豆に大して違いがないことに満足できなくなっていた。

「化学肥料を使って栽培しては、苦勞してつくっても、みんなと同じだ。何か人と違うことはないか。有機でつくれば差別化ができるのではないか」

これが有機栽培に挑戦を始めたきっかけである。さっそく書籍や雑誌を読みあさり、光合成菌や微生物などの知識を深めた。しかし、有機栽培に用いる資材を買い求めようと調べてみると、微生物資材にしても少量販売で高価なものばかり。しかし、原価はそこまで高価と思えなかった。そこで必要な資材の調達も自ら引き受けることにしたという。

ここで、かつての堆肥づくりの経験が活かされることとなる。最初は畜産由来の糞尿を集めて堆肥をつくっていたが、試行錯誤を重ねた結果、キノコのオガ粉を調達し、自社で排出する大豆のクズ、米ヌカなど

と混ぜたほかし肥料にたどり着いた。さらに農協が堆肥事業から撤退することを聞きつけ、さっそくその跡地を購入し、堆肥を大量につくるための場所を確保した。大量につくってフレコンバッグに密閉した堆肥は2〜3年保存しても性質が変わらない。「僕は学者じゃないから実践で身に付けてきたことしかないけれど、作物はバランスのいい養分を土壌の中につくってあげれば、味は乗ってくると思う。乳酸発酵させたほかしを土と混ぜて、空気と水分を遮断するようにビニールを貼る。1週間くらいして、それをのがすと菌種で真っ白になる。微生物の状況が変わって、病気もつかないよ」

有機栽培の現場でよく耳にする「土づくり」などの栽培技術の話題を自慢する節は見られない。しかし、近隣の有機栽培圃場では、堆肥の多投入によるスリップス（アザミウマ）だらけの作物が増えていると懸念している。窒素過剰が病原菌や虫を引き寄せる。そうした最低限の知識がなければ、成功しないというわけだ。「農業はあくまでもビジネスであって、事業として成り立つ技術でないといけない。教えてもらってやるのではなく、自分で勉強して、技術や知識を取り入れようという意識がないとね」



11



10



12

- 10 営農企画が出荷した大豆を使用した商品群。一点一点に今城の写真が載っている
- 11 30点以上大豆関連商品を販売しているナチュラルハウス青山店
- 12 自社開発している有機大豆の豆乳を使ったアイスクリーム。濃厚なクリーム感が好評を得ている

オーガニック大豆の大規模経営を実現させた「脱固定観念」発想



13 カボチャ畑。青果では出荷せず、カット・冷凍して出荷する
14 15 16 旭川に新設した食品加工工場の内部。新しい機械が続々と配置され、新規稼働を待っている
(写真提供：(有)営農企画)

蓄えは使えば減るだけ 先行投資が利益を生む

こうした挑戦を支えるのは、積極的な先行投資である。先に紹介した汎用コンバインに限らず、金子農機が大豆の乾燥用に発売した汎用乾燥機の1号機も導入している。農業を始めた当初は父の建てた納屋を使っていたが、2、3年目には現在の経営規模に相当する約200ha規模に拡大することを見過して、倉庫を建てた。

「蓄えは万が一のことを考えると、ある程度は当然必要だけど、それとともに投資していかないとダメななさ。なぜかと言うと、時代はどんどん変わって、消費者は慣れると飽きてくる。だから常に新しいものを見せないと。若いときの恋愛と同じで、自ら投資して、その事業を新しく展開、成長させていったら、自ずと輝くでしょ」

蓄えは、使えば減るだけ。一方、先行投資をした機械や設備が動けば次の利益を生み出してくれる。利益を生み出す好循環の仕組みをつくるのが経営者の発想なのだという。モノをつくることだけで考えてきた農業界の発想とは異なり、食べていただく人の情報を集め、商品を企画し、農産物を提供することを考えて

いる。

「農産物を誰のためにつくっているのかというのが基本にある。もちろん食べる人は低所得の人から富裕層まで幅広いでしょう。そのなかのターゲットをどこに絞るのか。我々は富裕層向けの有機農産物をつくっているんで、彼らに求められているものを考えていかないとね」

できるだけ自分で手がけることを意識してきた旭川は、今年も攻めている。旭川に新たな食品加工工場がまもなく完成するのだ。

「なんでも自分でつくろうと考えていて、カボチャでもトマトでも青果では出していないんだ。自社で加工して、商品の形にしてお客様に届けている。入ってくるお金をできるだけ外に出さないようにする知恵が働くんだよ」

大規模な乾燥調製施設には、自社の農産物のほか、北海道各地から小麦やソバ、大豆の乾燥調製の依頼が舞い込んでいる。需要側のニーズに応えるという原則に徹する姿勢が、今城に頼めば仕上がりが良いという評判につながっているからだ。

農業に転身後も、常に世の中を見て、時代が変われば対応する術を探し出し、現状に満足しない。それが70歳を過ぎても輝いている秘訣なのだろう。

(文中敬称略)