

【特集】に登場した
あの人はいま ③

しかし、時代の流れは激しい。掲載当時とは状況も異なっている。その変化にどう対応しているのか、ルポに登場いただいた方々の「いま」をピックアップしてお伝えする。併せて過去の記事も再掲載したので参考にしていきたい。



(静岡県)
2004年12月号



茶

有機栽培を活かす 多様な茶づくり

減少傾向をたどる茶の生産量。「やぶきた」時代から多様化へとマーケットも変わりつつある。そんななかで有機栽培のメリットを活かしながら、海外需要の掘り起こしも図ってきた。

鈴木猛史氏が「新・農業経営者ルポ」に登場したのは、2004年のことである。「うまみ」のある茶が製茶メーカーに評価され、父や地域の共同組合と一緒に「有機栽培煎茶」のブランドを立ち上げたころだ。当時は、組合のメンバーのなかでも「最年少」だった鈴木氏も、「うちの若い衆が」と口にする年齢になった。

若いころには失敗も多かったと言うが、いまでは有機栽培の難しさも克服し、安定した栽培ができる技術力を身につけた。

有機栽培の難しさは、農薬を使わずに病害虫を防ぎながら、どう品質を保つかにある。農薬を使わない有機栽培では、二番茶の摘み取りの後、病害虫の発生タイミングをずらすため、やや深めに刈り落としをする。つまり、本来は活発に光合成をして樹に栄養を蓄えてくれるはずの若い葉を切り落としてしまう。そのため、

どうしても茶樹に負担がかかり、茶葉の品質に影響する。

有機栽培を追求すると、つい有機栽培そのものを優先してしまうことがある。すると、慣行栽培よりも品質が劣ってしまいがちだ。顧客が見るのも品質である。

鈴木氏は、有機栽培を謳うだけではなく、慣行栽培の茶に負けない品質を目指してきた。そのために、成分分析でも他に引けをとらず、かつ、アミノ酸による「うまみ」を生み出す栽培技術を身につけた。

その技術のポイントは、二番茶後の刈り落としのタイミングと、刈る位置なのだという。充実した芽が伸びるように葉を残しながら刈る。そのためには、前年に刈る位置を用意しておく。その後、8月に伸びてくる葉は、病害虫の被害を免れ、翌年、一番茶の親の葉になる。この繰り返しだが、毎年、一番茶をしっかりと収穫

するための土台となる。

嗜好品である茶の良し悪しは、一般的に、味、香り、色と言われるが、その好みは人それぞれである。一方、客観的な茶の良し悪しは、成分分析ではじき出される全窒素含量と中性デタージエント繊維（NDF）の数字で決まる。

「成分分析結果でも、他に負けない栽培技術を持っているということが強みです。現在は、茶園を見学に来た人に、本当に農薬をかけていないのかと言われるような茶園になりました」

変わる市場ニーズ やぶきた一辺倒から脱却

鈴木氏は、茶農家の5代目である。



鈴木 猛史 1969年、静岡県春野町生まれ。筑波大学卒業後、茶農家の5代目として就農し、無農薬栽培を始める。2001年にはマルセン砂川共同製茶組合員全員が有機栽培に全量転換した。現在、八蔵園の経営規模2ha、共同18ha。写真は同組合の若手メンバー（鈴木氏は左から2番目）

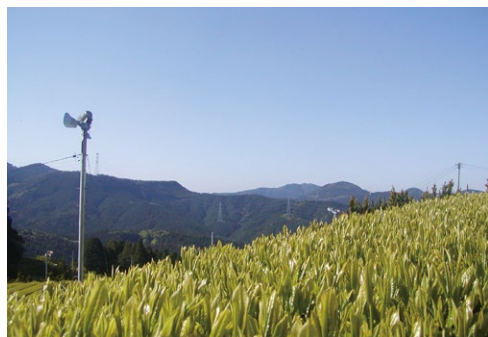
学生時代は研究者志望だったが、研究室よりも現場で学び探求することを選んだ。人一倍強い探求心はいまでも健在だ。

生産量の9割は個人顧客に直売し、残り1割を製茶問屋に卸している。種類は、一番茶、二番茶の煎茶を主力に、被せ茶や粉末茶、ほうじ茶、番茶、紅茶、ウーロン茶と多様にラインナップしている。

鈴木氏がさまざまな取り組みをしているのは、じつは茶の市場の変化



やぶきたの畑と砂川共同製茶組合員



やぶきたの畑



蒸した茶葉

をキャッチしているからである。昨今、茶業界は大きな転換期を迎えた。「煎茶と言えばやぶきた」という1品種に偏っていた市場が、他の品種に目を向けるようになったのだ。とくに茶生産全国一の静岡県では、かつて誰もが高く売れるやぶきたを植え、出回る茶もやぶきた一辺倒になった。他の品種を植えても、「やぶきたじゃないの?」と、買い取り価格が安くなる理由にしかならなかった。

「やぶきたではないことが、逆に評価される時代になっていると思います」

さらに、海外では空前の抹茶ブームが起きている。従来、欧州では焙煎されたほうじ茶や玄米茶が好まれていたが、そこに、抹茶ブームが加

わった。しかし、伝統的な抹茶の製造方法では生産量が追いつかない。そのため、加工用の粉末茶のニーズも出てきている。

「農家やお茶屋さんだけでなく、お茶にたずさわる多様な職種の人たちと関わることで、いろいろな話が耳に入ってきましたし、こちらからも積極的に情報を集めています」

こうして市場の変化をキャッチすることによって、鈴木氏は、一つひとつ、新しいことを取り入れている。

将来を見据え 新たな品種に改植

まず手掛けたのが、やぶきた偏重の経営から、他の品種への改植です。

つゆひかりは、病害虫に強く、刈り落としの後の回復力も強いという特性があり、有機栽培に向いている。試験的に15aほどで栽培し、10年ほど前から煎茶と被せ茶で出荷している。品質も良く、製茶問屋の評判も上々である。そこで、今後、やぶきた1haを改植し、本格的につゆひかりを生産する予定だ。

こうしゅんは香駿という名のおり、香りの良さが人気である。これも香り煎茶として栽培しはじめた。

おくみどりは、炭そ病に弱く、有機栽培に向いているとは言えない品種だ。しかし、粉末にすると、非常にきれいな緑色になるため、食品に使用する加工用抹茶として人気を取り戻している。

「静岡では初期に枯れやすいとか、収穫期が遅いために価格が低下するといった、不遇な扱いを受けていましたが、やり方次第でうまくいき

そうです。試験的に栽培した後、50aに増やしました。今年から収穫を始めました。粉末茶にしても、加工用抹茶にしても良いと思っています」

ニーズが多様化する一方で、茶の生産量は04年の10万tをピークに減少し、現在は8万tに落ちている。国内市場は明らかに低迷している。

そんなご時世に、改植をするという鈴木氏は、周囲から驚かされている。改植すれば、その茶畑からは数年間収穫できないからだ。

「有機栽培の場合、収穫できるようになるのは4年目からです。平均的な収量になるまでには8年から10年かかり、経営上、ペイできるまでには20年かかるとも言われています。でも、これから売れる品種を考えながら、先行投資としてやっていかないといけないと思います。それから、煎茶は新鮮な香りが求められるところがあるので、10年後、20年後、30年後のために、新しい樹に入れ替えていったほうが良いと思ってチャレンジしました」

有機と茶葉の特性から 生まれた多様な商品

茶業界では、製茶工場を合併し大



製茶工場

浅蒸しで粉が出ない揉み方をした硬い茶のほうが好まれる。有機栽培の茶はとくに欧州への輸出に有利だ。そこで、鈴木氏が声がかかったのである。また、有機栽培ならではの番茶（秋冬番茶）も始めた。カフェインが少ないため、子どもや高齢者向けとして需要がある。海外でも、充実した秋の葉や茎をしっかりと焙煎したほうじ茶は人気がある。有機栽培だとどの国のポジティブリスト以外の農薬検出の心配がなく、海外でも扱いやすいというわけだ。さらに、鈴木氏の茶園は山に囲まれてお

り、近隣で散布された農薬が付着するドリフトの心配がないことも輸出に有利に働いている。「静岡の山間地では、秋の番茶は収穫しませんでした。でも、番茶をできることにしたんです。有機栽培は二番茶の後に刈り落としをします。秋は下に落とさずに収穫します。夏にしっかりと光合成をした茶葉は、しっかりと揉んで番茶にしても良いですし、火で炒ると一番茶より香ばしくなるので、ほうじ茶にしても良いです」

品種も製茶の方法も異なるが、製造ラインは同じものを使用している。蒸しは、蒸し器の回転や角度、蒸気の量で変える。国内向けの煎茶と外国向けの煎茶、番茶、ほうじ茶、粉末茶用だけでも調整するのは大変なことだ。加えて、製茶問屋から蒸しが強いもの、弱いもの、色がきれいなものなど、さまざまな要望が寄せられる。

「いろいろ試すことができるので、かえって面白いと思ってやっています。茶農家は、毎日、葉に合わせて揉み方を変えます。さらに、品種の違いもありますし、被せ茶も違います。被せ茶は水分が多いので、乾かすまでに時間がかかるという違いもあります。ありとあらゆるものに対応するのが技術です」

さらに、95年から始めた紅茶づくりも本格化している。10年には、第8回国際銘茶品評会で金賞を受賞した。紅茶用の品種ではなく、やぶきたでつくった紅茶である。

静岡では紅茶づくりのブームがあり、茶農家が勉強会をして、良い紅茶ができるようになった。しかし、つくる量が少なく手間がかかるため、高価格になるものが多かった。

そこで鈴木氏は、いちばん生産量が多く、安定してつくることができるやぶきたを選んだ。

「紅茶の本場に比べると、香りも弱く、味も濃くありませんが、甘みがあります。そういう紅茶をつくらうと思ったのは、私の紅茶の師匠から、香りも味も強い紅茶が好きなのは、5人のうち1人だと。それならば、残りの4人が飲める紅茶をつくったほうが良いのではないかと聞いたからです。煎茶は胃にくるけれど、ほうじ茶なら飲めるという人もいますから」

最近、また新たな勉強を始めた。こうしゅんの香りをさらに引き立てるため、伝統的な釜炒り茶を始めたのだ。釜炒り茶は、生葉を「蒸す」のではなく「炒る」ことで製茶する。古いものを譲ってもらったが、設置などにかかった額は500万円。回収するためにも、釜の改造や炒り方

型化してきた。しかし、大量に仕入れられるのは、大手企業数社しかない。同じ茶が、複数の製茶問屋に回るようになるため、差別化が難しい状態になっている。鈴木氏はそのようななか、市場の多様なニーズに応える製茶を始めた。

「1種類の煎茶だけ大量につくっても、お茶屋さんがそんなに大量にさばくことができません。お茶屋さんが、ああしてほしい、こうしてほしいというのに合わせて、これは100kg、これは200kgというように、1日に3種類ぐらいつくるようになる

りました」

昔ながらの浅蒸し茶もそのひとつである。煎茶には、色が薄く香りが立つ浅蒸しの茶と、粉が多く色が濃い深蒸しの茶がある。深蒸し茶が開発されてから、市場は深蒸し一辺倒の傾向が続いてきた。鈴木氏も市場の流れを汲み、浅蒸しから中蒸しに変えてきた。

しかし、ここに来て再び昔ながらの浅蒸し茶が求められるようになった。若い世代に代替わりした製茶問屋が、欧州などに茶を輸出したいというのである。外国人には、深蒸しのように粉が出るものより、

葉物野菜

売値とコストの バランス経営

肉牛肥育から葉物野菜へと特化して約10年。マーケットの動向をにらみながら、軽やかなフットワークをみせる。そこには、ニーズと経営を両立させるバランス感覚と明確な判断基準があった。

農業生産法人
(有)アクト農場 社長
関 治男氏
(茨城県茨城町)



アクト農場は、コマツナを主力とした葉物野菜を生産し、主に業務用として契約取引をしている。社長の関治男氏は、もともと肉牛の肥育で事業を立ち上げた。25歳のときに「肉牛500頭を肥育する」という目標

を立て、10年後にその目標を達成している。まさに有言実行を遂げた人物である。野菜生産を始めたきっかけは、牛糞を堆肥として活用するためであった。時を同じくして、BSE問題で

牛肉の価格が1頭100万円から8万円まで急落したため、徐々に頭数を減らし、野菜生産に軸足を移していった。2010年に最後の1頭を出荷すると、肉牛肥育はきっぱりとやめ、野菜に特化した。関氏が「新

関 治男 1951年、茨城県水戸市生まれ。県立農業大学校卒業後、実家の跡継ぎとして就農。2002年に法人化。経営面積約30ha（ハウス430棟、露地10ha）。栽培品目：コマツナ、ミズナ、ルッコラ、バジル、シュンギク、パクチーなど。正社員12名、パート24名／日、外国人実習生15名。茨城県の特別栽培認証、JGAP認証取得。

茶農家だからこそ 茶の世界を伝えられる

など、またも勉強することが増えた。「有機栽培を活かしたら商品が多様になりました。顧客側が求めていることも多様です。顧客の希望に応えながら、有機の可能性を広げていくために、いろいろ試していきたいと思っています」

生産や研究に忙しそうな鈴木氏だが、NPO法人日本茶インストラク

ター協会の日本茶アドバイザーの認定を受け、茶の普及活動に参加している。資格を取得するために講習会に集まる人々は、製茶問屋、業界の指導的な立場、一般消費者などさまざま。そこでの情報交換が、市場や業界の動向を把握するのに役立っている。また、鈴木氏自身は、集まった人々に茶栽培のプロとして、茶の世界を伝えている。

「お茶というのは、急須でどういれるかによって味が変わるので、飲む人が最後の仕上げをすることになります。茶農家は、挿し木から育てて、製茶して、包装前の仕上げをして、それを販売しています。それぞれのところに技や知識の蓄積があります。が、全体を見渡すことができるのは、茶農家の特権だと思います。さらに、お茶のいれ方まで踏み込んで伝えられる立場でもあると思います」

海外の人々にも、日本茶の文化とセットで伝えたいと考えている。きちんと文化や日本茶がどういうものか、正しいいれ方はどういうものか、それを伝えることで、国内で評価されている茶が、海外でも評価されると考えているからだ。

「現在、抹茶やほうじ茶が人気ですが、煎茶にも目を向けてほしいと思います。輸出すること自体が目的ではありません。海外で日本茶が正しく評価され、それが日本人に伝わって、お茶が見直されるようになれば良いと思っています」（平井ゆか）

農業経営者ルポ」に登場したのは、肉牛から野菜への移行期の06年のことである。

それから11年。現在、アクト農場は野菜の一大生産拠点としての地位を確立している。露地栽培と施設栽培を含めた経営面積は約30ha。ハウスの数は430棟に及ぶ。今年だけで65棟のハウスを新設したという。思い切りの良さは、若いころから変わっていないようだ。

大手の顧客が増え、規模も拡大し、社員も増えた。それに伴い、経営者としての責任も大きくなり、その時々判断が経営に大きな影響を与えるようになった。しかし、関氏に会った人なら誰でも、いかに迷わず判断する人物なのか分かるだろう。経営者としての関氏の判断基準はなんなのだろうか。

顧客ニーズと生産効率を両立させる

現在、契約取引による販売先は40件以上にのぼる。主な取引先は、最初に取引を始めた生協のほか、弁当や総菜、サラダ向けなどの業務用ベンダーである。いまでは珍しくないが、生産してから卸売市場に出荷するのではなく、売り先が決まってい

る生産するという経営スタイルを早くから取り入れてきた。

生協と取引を始めた後、少しずつだが着実に出荷品目と出荷先を増やしてきた。一つの品目の取引を始める

と、その取引先から、あれもなにか、これもなにかと追加で要望が入ってくる。たとえば、ルッコラから始まると、次はコマツナも、バジルも、ミズナも、といった具合だ。そのつど品目と量を増やしていき、それに伴って生産面積も増やしていった。

取材の最中、まさに引き合いの電話が入った。即答して電話を切ったところで、引き合いが多い理由を尋ねた。

「顧客にとって、通年で、しかも、まとまった量を出荷できることが便利なのだと思います。一度取引を始めたなら、相手を失望させない限り引き合いは増える。失望させないというのは、欠品しないということです」生産量を探ねると、コマツナ1t、ミズナ400kg、ルッコラ200kg



新設した大型ハウス



小ネギ（ハウス）



ルッコラ（ハウス）

と、1日の出荷量で答えた。業務用は、毎日決まった品目を安定した量で出荷することが求められる。そのため、露地栽培と施設栽培で、それぞれ生産計画を立て、毎日従業員と確認しながら栽培管理と収穫作業をしている。だから1日の量で答えが返ってきたのだ。

顧客の要望にできる限り応える一方で、関氏は、経営上、生産するべき品目の選択基準を持っている。

「誰でも高く売れる作物をつくりたいと思うのは当たり前です。しかし、そういうものは簡単にはつくれない。私は、単価が低くても効率よく生産できるもの、より幅広く売れるものを選んでいきます。たとえばコマツナは、需要が伸びているので契約

も取りやすい。万一、余るようなことがあっても、卸売市場に出荷することもできるので無駄がありません。多少単価が低くても、全体の利幅は大きくなります」

ルッコラやバジルもサラダ用などに出荷しているが、大量に出すものではないと判断している。主な用途は料理のトッピングであり、市場全体で見ると消費量が小さいからだ。

また、投資コストやランニングコストも踏まえ、加温しない単棟ハウスと加温する大型ハウス、露地栽培で、季節ごとに品目をうまく回し、なるべくランニングコストがかからないように栽培している。いずれも土耕栽培なので、水耕栽培の施設ほど初期投資もかからない点がメリッ

トである。

有機肥料・無農薬栽培と経営とのバランスを取る

業務用の野菜生産が主体のいわゆる



シュンギク（ハウス）



パクチー（露地）

る大規模経営だが、じつは有機肥料を使って無農薬栽培をしているのがアクト農場の大きな特徴である。

もともと牛を肥育していたとき、牛糞を堆肥化して使用していた。牛をやめた後は、やはり有機肥料の「廃菌床」を使用している。廃菌床とは、キノコの培地の菌床が収穫後に不要になった廃棄物で、積み上げておくだけで微生物によって発酵する。これに野菜の残渣、もみ殻、炭なども混ぜ、敷地内で堆肥化している。このほか、鰹節屋の食品残渣として排出される鰹節の削りかすも使用している。

「廃菌床を使い始めたのは、キノコの業者に使ってくれないかと頼まれたのがきっかけです。廃菌床も鰹節



廃菌床の堆肥を攪拌する関氏。

廃菌床のほか、野菜の残渣、もみ殻、炭なども混ぜている。



倉庫はきれいに整理整頓されている。2010年にJGAP認証取得した。

も、植物体に良いアミノ酸が豊富に含まれています。無農薬にしているのは、農薬を散布する作業者がいちばん浴びてしまう危険をできるだけ避けるためです。肥料や農薬は、取引先の肥料や農薬に関する自社基準を満たしています。結果的に有機栽培に近い栽培になりました」

関氏が「結果的に」というのは、有機栽培が目的ではないからだ。理想とする栽培法と経営とのバランス感覚を持って、まず、きちんと生産して出荷することに重きを置き、その時々で柔軟に対応している。

「雨が続いて、べと病や菌核など病害のリスクが高まれば、殺菌剤などの農薬が必要ですから、そのときは意を決して散布します」

市場動向をにらみ 新たな試みも

野菜の市場も需要は流動的だ。その市場の動向を見て、次の経営判断をしている。この判断は、継続的に求められる。顧客からの引き合いと、自らの市場の観察眼とマッチしていれば、行動に移すまでが早い。最近の例では、パクチーを始めたことである。

「あるとき、ある顧客から、パクチーに関する引き合いがありました。そのとき、要望された量の倍はつくらなければいけないだろうと思いましたが、量販店も業務用ベンダーも外食産業も、多方面の声からパクチーのブームが来ていると感じていたからです」

現在、すでに日産200kgで出荷。さらに今後もパクチー市場は伸びるとみている。東京には専門店までできたが、エスニック料理のようにスーブの具材として入れる習慣が根付いておらず、まだサラダのトッピング程度である。今後、もし日本の鍋料理の食材になれば、一気に需要が伸びる可能性がある。

関氏は、動向をみながら、次の判断のときを待っている。（平井ゆか）



八蔵園代表

鈴木 猛史

静岡県周知郡春野町砂川57

電話 0539 (86) 0533

<http://www.yazoen.com>

「ムラと街の両方を見た視点」で新しいことを考えるのが自分の役割だと言う。

育てたブランド茶



■静岡県西部の山間地で茶の有機栽培に取り組み鈴木猛史。低地に比べ茶の出荷時期が遅く交通の便もよくない悪条件に対し、地域ブランドを持つことで対抗している。

■ブランドを支えているのは、父と仲間が育てた共同組合と、品質を評価した地元製茶メーカー。鈴木は共同組合の事務方を努める一方、栽培技術の向上にも精を出す。

■市場開拓にも熱心だ。その目は今、国内から海外へ向けられている。（松田恭子）

▲標高450mの山間部にある茶畑には霧がかかることも多い。

10月下旬、一包みの緑茶の茶葉がスロバキアに届いた。クリスマス商戦をにらんで日本からサンプルとして送られたものだ。

スロバキアは人口の60%以上がカトリックの国で、クリスマスは1年で最も大きな行事の一つだ。物価が日本の3分の1で、50g当たり400円前後の茶はクリスマスプレゼントとしては手ごろな価格だ。

茶を現地の小売店に売り込んだのは台湾人の茶商。凍頂烏龍茶（台湾中部の凍頂山付近で産する台湾高級烏龍茶）をロシア・ヨーロッパに向けて輸出している。そのネットワークで静岡産の茶を紹介した。

茶の送り主は、静岡県春野町の鈴木猛史。

標高450mの山間地で、昨年の降水量は年間4000mmと、多雨で知られる三重県尾鷲市と並ぶ多さ。圃場の下道か300mをこの雨水をたたえた不動川が流れ、天竜川に注いでいる。

交通の便は悪い。加えて一番茶が出るのは他の地域より7日遅れ。十八夜の商戦では致命的な遅さ。

山間地の茶の生き残り戦略として品質面での付加価値や収穫・製茶の共同化が指摘されているが、鈴木は販売面の共同化で地域ブランドを育てた。

新 農業経営者ルポ／第7回

父と地域と自分とで

▼来年から新しい品種を植えるため茶畑を改植した。

家業と「大きな夢」は両立するものかと迷う

鈴木は1969年、茶農家の5代目として生まれた。4〜5歳の頃、父の嘉津雄が仲間と茶の作業の共同化を始め、数年後には工場も共同化した。

小さい頃の父親の印象は一言で言うとうと仕事好き。父親の姿を見て、共同で仕事をすると共に中心になる人たちがどのくらい他人の面倒を見れ



ばよいのか、加減があることを感じとったことが大きな収穫だったという。

しかし、鈴木自身は家の手伝いはほとんどしなかった。「まあ、なかなかアマアマで育てられました」と鈴木。父本人によれば、「わんぱくとかガキ大将とかではないが、手がかからない子供だった。好きなようにやらせてきた」。

そんな父親が小さい頃に鈴木に言ったのは「大きな夢を持って」という言葉だ。そう言われると農業、それも家業を継ぐだけじゃいけないのか



▲マルセン砂川共同製茶組合では約18haの茶畑がJAS有機認証を取得している。

◀製茶の共同工場。償却は順調だが、茶の用途を広げて稼働日数を一層増やしたいという。

と思った。それで、大学でやりたいことを見つけられるといいと期待を抱いていた。1988年、筑波大学農学部に入學する。

大学で一番勉強になったのは、自主ゼミ（サークル）で不耕起栽培をしたり熱帯林を見に行ったりした経験だ。時はバブル。学生の間では環境とバイオがブームだった。鈴木も他大学が都内で大規模な勉強会をするという噂が紛れ込んで参加した。「あの頃は皆そんな熱気があって、何でもやった」（鈴木）。

当時、有機農業に関心を持つ学生には必読書と言うべき本が山ほどあった。鈴木もそれらを読みあさった一人だ。その中の一冊に「学生は社会に貢献しなければならぬ」ということを説いた一節があった。鈴木はそのくだりに感銘を受け、以来、胸中にはいつもその一言があった。

そういう時代に、「環境問題に興味を持つ真面目な学生が考える就職先」は、研究職かNGOだった。鈴木は英語が苦手な弱く、海外には対応できないとNGOには早々に見切りをつけたものの、彼には研究職の道が開かれていた。しかし、真っ直ぐな鈴木は、「現場を知らない自分が研究を重ねて役に立てるのか？」と、立ち止まってしまった。

現場を知らない研究者が多かつ

た。尊敬できる研究者は、自分で圃場を持ち、外部の雑多な環境の中で仮説を立てて実験室に反映させるという研究スタイルを持っていたが、それは少数。自分が尊敬できない方になってしまっているのではないかと怖かった。だから現場を知りたいと思った。

家業を継げば、現場を知ることにはなる。しかし、それは社会に貢献することになるのかどうかというためらいもあった。

確信は持てなかったが、「社会に貢献」の言葉を胸に山に入った。93年のことだった。

収量が3割に落ちる大失敗 熟練農家に教わって起死回生

1年目。鈴木は父親から一番良い茶園を任されて有機栽培を始めた。ところが、次の年から収量が3割に落ちた。2〜3年は病気だ虫だと散々な状況が続いた。「全然なっていないかった、勉強してなかったんだ」と鈴木は振り返る。

それぞれの作業をどの時期にするのかという知識は一通り本で読んでいた。しかし身についていなかったし、なぜその時期にやるのかも知らなかった。結果を自分で目の当たりにしたときは、ただ、「しまったな」と思った。

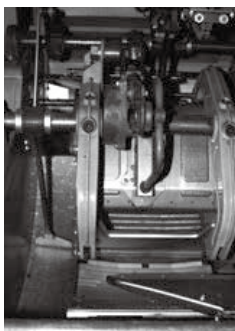
新 農業経営者ルポ／第7回

父と地域と自分とで育てたブランド茶



▲摘採機も共同利用では多くの種類を揃えることができる。

茶を機械で揉む時は数工程にわけて水分を徐々に飛ばしながら茶の成分を引き出していく。



製茶メーカーの目に止まり 有機茶葉のブランド化に成功

この間の鈴木家の奮闘振りを見てい

しかし、父親は、惨憺たる結果を見せられても何も言わなかった。ダメだなあ、という気持ちはなかったと言う。「本人が自分で始める気であるんだ、やる気があればきつといい結果が出る」と息子を見守った。それから鈴木家の奮闘が始まった。

1年の仕事の流れがわかった後、もう一度本を読み返した。今度は、実際の作業と結果に照らして深く読めるようになっていた。それから遠くあちこちの農家に直接教えてもらいに行った。

農家は栽培のプロでも、説明のプロとは限らない。言葉にならない部分を聞き、行間を読み、自分でアレンジを考えた。

大きなポイントは刈り落としのタイミングだった。早過ぎると虫や病

気が出る。遅いと秋に葉が伸びてこない。刈り落としした下の位置に葉があつてそこから次が生えてくるよ

う、始めから仕立てを考えなければならぬ。また、木を若く保つには

木の前歴が重要で、そのためには土作りが欠かせなかった。

こうして3年ほどたって、徐々に茶の有機栽培は軌道に乗り始めた。

たのが、春野町に隣接する森町の製茶メーカー(株)おさだ製茶の長田辰美社長だ。

「地域で会社をやっているからには、地域のためにならなくてはいい」——長田は個性的な商品開発に熱心で、96年には有機栽培の一番茶のみを使用した煎茶粉末を開発した。安全性という強みを活かすため、丸ごと飲める粉茶にした商品はヒットし、当時仕入れていた袋井市の生産組合だけでは数量が足りなかった。そこで人を介して探したところ、鈴木に行き当たった。

長田を驚かせたのは、鈴木が作る茶葉のうまさだった。有機栽培の茶葉はどうしても虫が食う。食われた時点で葉の酸化が進むので、リーフにするとどうしても味が良くないというのが常識だった。実は、その弱点をカバーするために煎茶粉末を開発した面もあったのだ。ところが鈴木

の茶葉は上質だった。

せっかく有機で味の良いものが出るのだったら、リーフとして開発したい。そこで鈴木に商品化をもちかけた。

だが、そのためには鈴木家の父親の代から始めた共同組合の51人に有機栽培を広げてもらわなければならない。長田は前もってある程度の価格を提示した。これは、鈴木以外の茶

葉は未知数な中で相当のリスクを取ることを意味していた。

「お茶という商品は嗜好品なので、何が良くて何が悪いのか、実際のところはつきりとはわからない。だから生産者の人柄が大事だ」と長田は考えている。鈴木と話をしていくうちに山間地の水源を守りたいという真摯な考え方を知り、信用できると思った。

ところが、今まで黙って見守ってきた鈴木が初めて反対した。



▲有機栽培の茶は美味しくないという定説をくつつがえし「飲んで美味しいお茶」を目指す。

「無農薬は食えない。お前がやる分にはいいが、他の人に勧めるな」と言うのだ。父親が折れるまでには、数年を要した。

いったん承知すると、父親は摘採の時期を仲間に積極的に指導した。木が心配で相談に来た仲間に、父親は言った。「茶の木を信じて毎日頑張れと言えは大丈夫だ。あんだけひどかつた木も治ってきてるじゃないか」。普通は自分の茶畑に口を挟まれるのを嫌がる茶農家が父親の言葉を受け入れた。

こうして鈴木らが住む集落砂川の名を使った有機栽培茶「いさがわ」が発売された。

それまで製茶メーカーが商品名に一つの集落の名前を使うことはあり得なかった。2003年は地元新聞に全面広告を出した。今年は同社が使っているチラシの半分の面積を占

めている。話題性のある商品として、それくらいアドバルーン的な扱いをされる商品となった。今では東京の高級スーパー「紀ノ国屋」をはじめ、全国各地の茶専門店も扱っている。

「いさがわ」の開発は、鈴木や共同組合に新たな表現の場を与えた。パートナーとなる企業が現れたときに一緒にやっていったのも、良い形で共同化が進んでいったからだった。

山間地で一つの仕事をしようとしたとき、うまくコミュニケーションが取れていけばうまくいく。それがないと「何で俺が有機栽培なんかやらなくちゃなんないんだよ」と言う人が出て終わってしまう。地元のコミュニティが先代からずっと積み上げてきた信頼関係が大事になる。

自分の役割は、ムラの中と街を両方見た人の視点を持ち、その信頼関係に新しいやり方をつけてやってもらうことだ——山に入ってから10年、鈴木は一つの答を見つけた。

限られた市場と販路 海外に新たな顧客求める

鈴木は今年35歳。共同組合ではいまだに最年少だ。「一番下っ端だし気が楽だ」と言う。

そうは言っても、有機認証の事務や会計、広報担当と、共同組合の事務を一手に引き受けている。

減価償却費を積み立てた貸借対照表を見せると、初めの頃は共同組合のメンバーからは「お金、あるじゃん」と言われた。「なるほど、どんぶりってこんなことかとよくわかった」と鈴木は言う。

茶農家は機械の共同利用だけする持寄共同が多いので機械の更新時にまたお金がかかってしまう。鈴木の場合では主な機械の償却をようやく終えて先が見えてきた。これからは償却が減った部分を使わないでいかに手綱を引き締めるかです、と人知れず財政を切り盛りしている。

父親は、「息子はナンバーワンで人を立てる子だ。それがなぜか実質ナンバーワンになっている」と言う。人の話をよく聞き、人を立てながら組織にとって何が良いか見極める。そんな鈴木だからこそ、共同組合の中心的役割が務まるのだろう。

「これから、会計や事務の仕事は他の人でもやれるようにしたい。そうして、もっと作物と向き合う時間を取りたい」と鈴木は考えている。農家だから、これからはメインは栽培だと言う。

「正直言って栽培ではまだまだ劣る。もっと突き詰めなければいけない。そのためにも川下での有機のお茶の利用の仕方を見つけ、それに合わせて品種の段階から栽培方法まで

地元の製茶メーカーと共同開発し集落の名を冠した「いさがわ」▼



新 農業経営者ルポ／第7回

父と地域と自分とで育てたブランド茶



▲日本茶インストラクターの資格のほか、社団法人静岡県茶手揉保存会教師の資格も持つ。



▲高校の弓道部で一緒だった妻礼恵さんとの間に一男一女。工場が動いていない時は中を走り回っている。



鈴木猛史

八蔵園

【プロフィール】

1969年静岡県周知郡春野町に生まれる。筑波大学卒業後就農、無農薬栽培を始める。地元製茶メーカーより要請を受け2001年にはマルセン砂川製茶共同組合員全員が有機栽培に全量転換した。父母と3人で自作、借地、共同合わせて4haの茶を生産する他、共同工場の蒸しから中揉み機までを担当する。



▶八蔵園にちなんだ八角形の事務所。父親の手作り。

全部含めて新しく作り出したい。そこまでしないと、有機栽培だから何がいいのか、今の段階では訴えられないものはない」

川下のニーズを見つけるための鈴木木のフットワークは軽い。県内の産茶祭りなどのイベントは積極的に参加している。固定客は着いてきてくれると思うが、それ以外の人々のニーズは、いつの間にかダイナミックに変化している恐れがある。それが起こっていないか確かめるためだと言う。また、地元の神社でも土日にイベントをやる。そうやって少しでも直接の反応を見るようにしている。

最近では、そこで企業との取引も始まった。サプリメントに入れるため無農薬の茶が欲しいという話だ。米国から日本に来ている黒人の教師が訪ねてきたこともある。友人が米国でジューススタンドをやっているのだ。11月には静岡県主催の「世界お茶まつり2004」に出展し、海外からの引き合いも新たにできていると言う。

有機栽培と言っても茶の市場は限られているし、国内の販売ルートも限られている。そうすると緑茶以外の利用の仕方を考えるか、他の販売ルートを考えるしかない。

そう考えて、静岡県が開いた茶の輸出を進める勉強会にも参加した。年商数億の企業が多い中、小さな農家は鈴木1人だけだったが、結果的にいちばん行動が早かったのは鈴木だった。スロバキアへ送った一包みの茶葉で、鈴木は先陣をきって海外に飛び出した。

(敬称略)

農業生産法人(有)アクト農場 代表

関 治男

茨城県茨城町

1951年、茨城県水戸市の代々続く農家に生まれる。県立農業高等学校を卒業後、当然のように農家を継ぐ。79年、「牛500頭」を目指して実家から独立。借地によって規模を拡大し、預託契約により10年目に500頭を実現。BSE問題等を経て、牛の頭数を減らし、野菜のハウス栽培をスタート。2002年に法人化。現在、牛舎2棟、ハウスのハウス（小松菜、水菜、ルッコラ、バジル）3ha。夫婦と長男、日本人正社員4名、パート15名程度、中国人研修生6名を雇用。売上1億3000万円。



計画が必要だ

取材・文／長田幸康 撮影／泉田道夫

■できたものを売るのではなく、必要とされるものを必要なだけ作る——この産業として当たり前の発想が、ようやく農業の世界に浸透しつつある。契約栽培の概念も、実力ある農家には広く受け入れられている。今後生き残っていくであろう生産者は、ビジネスマインドを備えた経営者。就農してすぐ牛500頭を目標に掲げ、借地と預託肥育でこれを実現した関治男さんに、そのビジネスマインドの源泉を探る。

肉牛190頭、野菜は主に4品目。農業生産法人(有)アクト農場の経営内容にはシンプルだ。

「事業展開云々とか、あまり難しいことは考えたことないんですよ」

代表の関治男さんは、まずそう言っただけ。しかし、それで売上1億3000万円というのはいくらも話だ。

「難しいことは考えないけど、『どうやったら面白いだろう』と考えてきました。売り先や売り方の可能性は広がった方が絶対に面白いですから、規模を拡大してきたわけです。すると、以前は縁のなかった新しい販路や展開が見えてくる。ビジネスの幅が広がるにつれて人間関係も広がります。新しいニーズをとらえるチャンスも増えます。それがさらに次の展開につながるんです」

感覚的で行き当たりばったりという意味ではない。「面白い」を現実の経営に結びつける何かがあるはずだ。

新・農業経営者ルポ／第30回

人生には夢が欠かせない 農業経営には計画が必要だ



◀牛は全農との預託契約。つまり農場が所有するのは牛舎だけで、牛は預かって餌をやっている。BSE問題をきっかけに500頭いた牛を190頭に減らし、ホルスタインをF1和牛に転換した。

新・農業経営者ルポ／第30回

人生には夢が欠かせない 農業経営には

25歳で掲げた目標
「牛を500頭飼おう」

代々の農家。コメを作り、豚を飼う。関東のごく普通の農家だった。

農作業をしながら通える県立農業大学校を卒業。何の疑問もなく農家を受け継いだ。

「刷り込みでしょう。いつてみれば、自然の流れです」

ただし、子どもの頃からの近所づきあいでは農家の話の輪の中にいた関さんは、こうも感じていたという。

「『隣のおっちゃん』と同じにはならない！」

何も変わらない、変えようとならない農村の停滞した空気。同じ輪の中には入りたくなかった。

25歳の関さんがまず始めたのは、牛を飼うことだった。学生時代、北海道の農場で研修を受けたことがある。

最初は自宅の敷地で2、3頭からスタート。20頭程度まで増やしたが、土地の制約で、それ以上は増やせない。しかし、掲げた目標は大きかった。

「500頭飼おう」

幸い、現在の牛舎がある土地を、まずは50a借り受けることができた。土地の制約が一気に取り払われたため、さっそく牛舎を建てた。



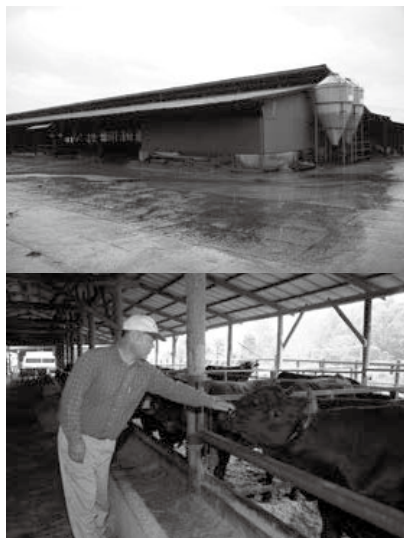
▲堆肥の発酵ヤード。牛の糞の処理は畜産農家の最大の課題であり、その方法のひとつが堆肥化だ。切り返して空気を入れながら発酵を進めていき、熟した堆肥を作る。作物や栽培体系によって、どれくらい熟したものが必要なかが異なる。

ただし、牛は買わなかった。「なぜかって？　そもそもお金がかかったから（笑）。後継者育成資金が100～200万程度。ようやく200頭分の牛舎だけは建てましたが、牛を買うゆとりなんてありません。仮に1頭買ったにしても、そのなけなしの1頭に死なれてしまうリスクがあります」

関さんが選んだのは、牛乳会社の乳雄の預託契約だ。

「要は牛舎という賄い付きの部屋を、牛乳会社の牛に貸して、家賃を受け取るようなものです。牛の出し入れ、保険契約、販路などはすべて任せ。こちらにリスクはほとんどありません」

そもそも「500頭」の目標は預託契約を前提としたものだ。量を確保することにより有利な条件で契約でき、多くの預託金を得られれば、次の設備投資に回せる資金が増える。



▲肥育は施設産業。牛舎さえしっかりしていれば、労力はさほどかからない。預託のため、牛の出し入れ、運搬などもオーナー企業が行なう。

る。

「まず牛を買って…」と考える従来の農家の発想では、規模の大きさがあつてこそ手にできる次のチャンスは得られなかったに違いない。関さんの言う「面白さ」が好循環を始めていった。

所有から解き放たれて、 家業が経営に変わる

現在は全農と契約。2棟の牛舎で180頭余りのF1牛（一代雑種牛）を飼育し、1頭当たり1日1000円程度の預託金を受け取る。

「預託にすることで、毎月確実に決まった収入が入り、計画的に設備投資に回すことができます」

売上高が明らかなのだから、収支をほぼ完全に予測ができる。牛乳会社から全農に乗り換えたのも、預託

金などの条件の悪化と餌代の値上がりを数字で判断したためだ。

土地にせよ機械にせよ、農家は「所有」にこだわりがちである。牛もしかり。

しかし、この呪縛から逃れたことで、数字で判断できる「経営」を手に来た。

関さんがこうしたチャレンジに伸び伸びと取り組めたのは、父親の理解によるところも大きいと話す。

「私のやることは私の責任。親父は親父。それが父の方針です。牛舎を建てて1～2年したら、父はコメ作りから引退し、畜産を手伝うようになりました。だから私は若干26歳で経営者になれたんです」

ところで、「500頭」の目標はどうなったのか？

実は当初の目標は10年後の89年に

新・農業経営者ルポ／第30回

人生には夢が欠かせない 農業経営には計画が必要だ

▶牛舎の隣にあるハウス群。ハウス野菜はほとんど未経験から始めたもの。借地代1〜2万円程度で借りている。タダにしないことで責任が示せる。



いったん達成している。そこに襲いかかったのが、九州で流行り始めた口蹄疫だ。中国産の麦わらが原因とされたが、関さんも中国から輸入した麦わらを使っていた。

「これで気付かされたんです。『牛はリスクが大きい。一点集中は危ない』と。そこで、頭数を200頭規模に減らし、ホルスタインから和牛の肥育に切り替えました」

頭数を減らしたことで余力が余るようになった。人を雇っていたわけではないが、そもそも肥育は施設産業であり、施設さえ整っていれば、さほど労力はいらない。

そうこうするうちに今度はBSE問題に火が着いてしまった。

「牛の糞をどうするか？」から野菜づくりが始まった

BSE問題の発生と、関さんがハウス野菜に着手した時期は重なる。しかし、BSEはきっかけではあれ、それがすべてではない。実際、野菜づくりの準備はBSE以前から始まっていた。

「野菜と生き物、全然違うじゃないかと思われがちですが、畜産と畑作の昔ながらの関係を思えば、本来密接に結びついているんです」

牛は1年間に1tもの糞を「生産」する。関さんはかねてから、これを

農家に堆肥として使ってもらっていた。

「500頭の牛という規模を考えたとき、まず糞をどう処理するかが経営の成否を分けると考えました。いかに糞を敷地内にとどまらせずに堆肥として早く外に出せるか……糞の処理をいつも最優先課題として取り組んできました」

堆肥そのものを売ろうとも考えた。かなりの設備投資を行なったが、堆肥を作ったところでホームセンターに買いたたかれることになり、割が合わないといわかって撤退するという、痛い経験もした。

そして行き着いたのが、自ら堆肥を使うという道だ。

「作物によって、栽培体系によって、あるいは農家自身のこだわりによって、必要な堆肥は異なります。堆肥をどう処理するか、ベストな答えを見出すには、もっとよく堆肥のことを知らなければならぬ。だったら自分で堆肥を使って野菜作りを始めよう、と思いついたんです。幸いというべきか、かねてから周辺で急速に離農が進んでおり、遊休農地が目立っていました。さっそく借地を増やし、3haほどハウスを建てました。なにせ糞は毎日必ず出ますから、処理方法にあれこれ悩んでいる猶予はないんですよ」

前々から野菜を作っている農家仲間
間に助言を請うた。

「ハウス野菜を作るから手を貸して
よ、と仲間に言ったら、『でもし
ないことを、なぜ始めるんだ?』と
驚かれました(笑)」

土地の移動にも、牛から野菜への
転換にも迷いはなかった。

「周りからは『よくそんなことができ
たな』と言われますが、ごく普通の

発想だと思うんです。作物や家畜は、
土や気候といった風土の制約を受け
ます。でも、経営や経営者は自由に
発想していいじゃないですか」

農協青年部での活動で 「ビジネス」に目覚めた

野菜は小松菜、水菜、ルッコラ、
バジルの4品目。99%が生協などを
パートナーとする通年の契約栽培を

している。

牛の預託同様、契約にしたことで、
少なくとも市場に大きく左右される
ことなく、ある程度の売上を予測す
ることができる。

こうした「ビジネス」のセンスを、
会社勤めの経験もない関さんがどう
やって得たのだろうか?

「農協青年部の活動によるところが
大きいですね。92、93年には役員を
務めていたため、1年の半分
は東京にいました。その際、
企業とはどういうものかを知
り、いわゆるビジネスマンや
官僚と交流するチャンスに恵
まれました。牛の預託は手間
がかからないのも幸いでした
ね。妻に任せっきりでした。
つまり、仕事をしなかったこ
とが、その後のビジネスに結

びついたのかもしれませんが(笑)」

94年には青年部の活動から引退。
「青年部に費やしていた時間が空い
たため、それまでに築いた人脈を頼
って販路につなげていきました」

生協、らでいっしゅぽーやを始め
とする現在の主な取引先と、どんな
規模で何を作ろうかと話を詰めた。
必要とされるものに絞り込んだ結果
が現在の4品目だ。

2002年には法人化を果たし
た。「売上3000万円以上なら青
色申告、5000万円以上なら法人
化」という目標ラインを定めていた
という。

農業経営者として順調に歩んでき
た関さん。彼は経営を見つめるがご
とく、自分自身を見つめてきた。

「私は農作業は下手なんです。だか
らこそ、それをカバーしたり、楽を
するための色々な工夫をします。何
でも力で押し切る『作業員』になっ
てはダメ。土地はいくらでもあるん
だから、『社長』として効率的な経
営をして、会社の成長とともに自分
も成長していきたい」

見ているのはいつも『上』。
『喜び』を広めたい

「夢ですか? これといって抱いた
ことはないのですが」

——「将来の夢は?」という問い



◀30㎡の予冷库で瞬間的に冷やし、呼吸を抑えて出荷。ほとんどが生協などとの契約栽培。

新・農業経営者ルポ／第30回

人生には夢が欠かせない 農業経営には計画が必要だ



▲真新しい事務所にて。奥に見えるのが専務である奥さん。当初「事務所では飯は食えない」と建設に反対していたが、真夏の酷暑の中、訪ねてくれた取引先の皆さんが牛舎で暑がっているのを見て、めでたく承認。



▲野菜は小松菜、水菜、ルッコラ、バジルの4品目。商品価値の高い軟弱野菜に絞っている。

に聞さんはこう答え、そして続けた。「ただ、計画は立てますよ。規模の拡大も、夢というよりは、農地が余ってくるというのを見越した計画だったんです」

人生を歩むには、たとえ実現できないと知っていても、夢を抱くことが必要だろう。しかし、経営では、現状分析と将来のビジョン、実現可能な計画こそが必要になってくる。

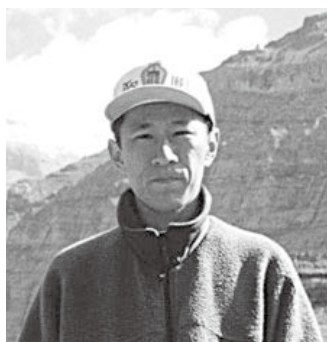
そして、これらがあって、聞さんの言う「面白い」ビジネス展開が初めて実現できるのだ。

政府や役人ではなく、聞さん自らが描くビジョンは決して明るくはない。リアリストであるがゆえに。

「自由化してダメになった農産物はありません。むしろ質が高まり、競争力が上がっている。コメも野菜も自由化を進め、農家は商売をすること競争力をつけていく。その体系に早く切り替えていかないと、日本の農業は弱くなる一方です」

自らがける畜産についても根本的な疑問を呈している。

「餌も草も、場合によっては元牛さへ輸入です。日本の水を消費して、後には大量の糞が残るだけ。畑が減って堆肥にも活かせず、一方で食糧の輸入は増え続ける。このままでは日本は糞とゴミで埋まるでしょう」



長田 幸康

【筆者プロフィール】

1965年愛知県生まれ。フリーライター。専門分野はチベット・ヒマラヤと環境問題。年に1度はチベットに通う。著書に『知識ゼロからの仏教入門』（幻冬舎）、『チベットで食べる・買う』（祥伝社黄金文庫）、『旅人ノート チベット』（旅行人）など。
ホームページ: <http://www.tbeto.io/>

こうした将来像を先に見据えながら、当面はハウス野菜の市場ニーズに機敏に対応して競争力を高めていく。今年からスタッフに加わった25歳の長男の成長にも期待している。

現場は、奥さんが無理なく回している作業体系が整った。聞さんは、社長の特権というべきか、日本国内のみならず、世界各地の農業を、ビジネスを見て回り、近未来の戦略を練ることに時間を割いている。

「いつも『上』を見るようにしているんです。自分より規模的に、経営的に、そして人間的に、より大きい人たちと出会うのが楽しいですね。負けたくない。俺も頑張ろうと気持ちを新たにできるから」

御年まだ55歳。聞さんの視線の先には、どんな未来の「面白いこと」が見えているのだろうか？