第9回

日本一の黒衣をめざす産地集荷業者

㈲油屋（茨城県古河市）



茨城県は都府県では No. 1の農業産出額を誇る。かつては千葉県とトップを競っていたが、2008 年以降、逆転した。農業の発展地域である茨城県を見て興味を引くのは、産地市場（地方卸売市場）や仲買人が多いということである。特に野菜産地で多い。農協の独占的地位はない。産地集荷業者の㈲油屋もその一つで、個人経営であるが、契約栽培農家の延べ経営面積は850ha に及ぶ。農業発展地域を支える流通業者はいかなる機能を果たしているか。

叶　芳和
評論家

産地集荷業者である㈲油屋を事例にして、サポーティング産業としての流通業がいかなる機能を果たしているのかを明らかにしたい。

①850haの経営手腕

茨城県は農業の発展地域であるが、中でも県西地域は関東平野のど真ん中であり、首都圏の食料基地として野菜産地が発展している。その一角、古河市にある㈲油屋（鈴木秀明社長）は、「産地集荷業者」として役割を果たしている。もともとは肥料商であるが（大正時代創業、現在4代目）、当時から米麦の集荷も営んでいた。

生産意欲のある農業経営者を選んで契約栽培し、その生産物を商社や加工メーカーに販売している。現在の集荷対象はコメ（主食用、エサ米）、ソバ、ジャガイモ、野菜（レタス、キャベツ）である。

表1は油屋の事業概要である。パートナーである契約栽培者は延べ160人、集荷作物の栽培面積は850haと大きい。規模の大きい農業経営者と契約栽培している（単純平均5・3ha。コメと北海道を除くと10ha）。販売額は6億円、このほか肥料・農薬の販売事業もあり、売上高は合計8億円である。

主な販売先は実に多彩、主食用米は全集連系卸他、エサ米は飼料メーカー、ソバは商社経由製粉メーカー、ジャガイモはカルビーポテト社、野菜はカットメーカーなどである。

農業経営で一番重要なものは「売る能力」である。作るのは相対的に簡単であり（だからすぐ過剰供給になる）、次いで経営、一番難しいのは売ることである。1980年代に米国で農業調査を繰り返したが、米国のエクステンション・サービス（農業改良普及事業）では、技術、経営、市場の順に難しいとされていた。日本では、かつては農地（借地）の供給が少なく規模拡大が難しかったが、今は農家の高齢化に伴い借地の供給が増え、規模拡大は容易だ。農業経営者の才覚を問われるのは売る能力である。

農業経営発展の制約条件は販売力の有無である。売る能力があれば、いくらでも規模拡大できる。契約栽培農家の経営発展も油屋の販売力に依存している。逆にいうと、油屋の鈴木社長は850ha規模の農業を経営する手腕を持っているといえよう。

もちろん生産者が意欲のない農家であれば、販売能力があっても集荷事業は成り立たない。契約栽培のパートナーに、意欲のある農業経営

第9回 日本一の黒衣をめざす産地集荷業者
㈲油屋（茨城県古河市）

表１　㈲油屋の事業概要（2016年）

対　象	販売額		契約者	栽培面積	契約規模／戸
コメ	1.3億円	主食用	100人	1万俵（133ha）	1.3ha
		エサ米	20人	460 t（7,600俵/76ha）	3.8ha
ソバ	1.4億円	常陸秋ソバ	23人	300ha（6,000俵）	13ha
		キタワセ	2人	北海道230ha（4,000俵）	115ha
馬鈴薯	1.3億円		7人	60 ～ 70ha	10ha
野菜	2.0億円	レタス他	10人	45ha	4.5ha
計	6億円		延べ160人	約850ha	5.3ha
肥料・農薬販売　1億円強					
合　計	8億円				

（注）筆者ヒヤリングによる。キタワセは2016年は凶作（250ha、収穫ゼロ）のため、2017年値。
2017年の常陸秋ソバの契約栽培面積は約470ha（34人）である。

者に恵まれた。「俺たちが作るから売ってこい」が契約栽培のスタートのようだ。

鈴木氏は、情報豊富なビジネスマンを感じさせる。業界情報や県内の産地情報に実に詳しい。集荷業者の得意分野だ。それだけではなく、筆者が稲作の話をするとオーストラリアの最新の動きで対応し、モンゴルの話をすればモンゴル進出の農業団体の情報を話してくれる。

②品質管理で競争優位
──GAP導入で差別化──

油屋の仕事は、「集荷＋保管」と栽培サポートである。農産物の〝集荷〟で、農協、産地市場、仲買人と競争している。競争優位に立つ手段は何か。良い品質の商品を顧客に納めることで需要を確実にし、どのような年でも全量集荷をめざすことで生産者の信頼を獲得し、契約栽培農家を保持している。品質管理こそ、競争優位に立つ手段になっている。

例えばソバの場合、まず、特別に品質管理したものしか買い入れない。そして玄ソバを粗選機にかけるとき（ゴミやアサガオの種の除去）、常陸秋ソバは一般に編み目は5・6～3・6㎜であるが、油屋の編み目は6㎜である。選別機の編み目を大きくすることで、できるだけゴミなどを下に落とす。次にグレーダーは3㎜にする（一般は1・85㎜、ムキ実は2・5㎜）。

ソバの品質情報は水分、色目、異物の情報が大切なので、今年からはムキ実にしてサンプルを製粉屋に送っている。農協など大きい業者はそこまでできないようだ。油屋の差別化戦略だ。

そして、保管は低温倉庫で適切な温度制御のもとで行なわれている。もちろん、コメの場合も同様だ。低温倉庫の活用で年間販売も可能になる。現在、倉庫を3つ保有し、電気代が相当かかるらしい。

野菜の場合、JGAPの手伝いをしており、部会でJGAPを取得している。ジャガイモの場合、300枚の圃場すべてを肥料メーカーに依頼して土壌診断し、メーカーと共同で専用肥料を作っている。萌芽調整、生育調査などのため、圃場巡回も1作当たり4～5回実施している。こうした品質管理を施しているので、カルビーポテトには評価されている。集荷と保管だけではなく、こうした栽培のサポートも油屋の差別化戦略の一環である。

油屋が品質管理の良さで伸びているとすると、鈴木氏は850haの農地で、高品質、高価格の農業を実現している経営者ということになる。茨城農業の成長、発展に寄与しているといえよう。

現在、新規作物の開発も行なっている。自作圃場を試験圃場として、タマネギの北海道型の産地づくりをめざしている。モデル農場で技術を確立したうえで、生産意欲のあるパートナーを探している。

またジャガイモは選別機の導入を検討中で、この選別機を使えば収穫作業がスピードアップし、4人でしていた仕事が1人でできるので、規模拡大が可能になる。「6本目の矢」は自社生産の可能性も含んでいる。「機械化できるものを作る」。農村の労働力不足という制約条件がある

第9回 日本一の黒衣をめざす産地集荷業者
㈲油屋（茨城県古河市）



㈲油屋の倉庫。集荷業者にとって低温管理は三種の神器である。

ので、それを見越したうえで機械化に適した作物を探すのが鈴木氏の開発戦略である。タマネギはそうした条件を持つ作物とみられている。

油屋は「モデル農場」をめざしている。実験が成功した作物が契約栽培農家に普及していけば、油屋のビジネスチャンスが増える。

鈴木氏はいつも自分たちの存在価値は何かを考えている。というより、裏方で、存在価値を発揮できるものを創り出そうとしている。「うちが何かをやって成り立つ」取引を創出するのである。受動的に中間流通の役割を果たしているわけではない。

③ 日本一の黒衣めざす

「蕎麦だったら油屋さん」と言われているようだ。油屋が扱うソバは定評がある。油屋の商品は品質管理がしっかりしている。

茨城産の常陸秋ソバは国内トップブランドであり、価格は高い方である。キタワセ（北海道産）＋2000円／俵。チェーン店では使えない。常陸秋ソバの産地規模は小さいので（単収は高い）、天候により量も価格も不安定である（表2参照）。チェーン店で使われるソバは中国産、北米産が多く、国産ものは産地規模の大きい北海道産を使う。ちなみに油屋は4年前、北海道中標津に進出した。

油屋の仕事は「集荷＋保管」であるが、受動的に中間流通の役割を果たしているわけではない。

鈴木氏の経営理念は「日本一の黒衣になる」ことである。具体的には、品質のサポートと価格交渉の役割である。生産者とユーザーの中間に立って、どちらかが不利にならないように、Win-Winの取引が成立するよう行動する。ユーザーは品質のいいものを仕入れ、生産者は高めの価格で販売できるようにする。

そうなれば、需要と供給が安定的に増えることになるだろう。

油屋は厳しい品質管理をした商品を顧客に届けているが、それによって生産者は安定した需要先を確保でき、生産を増やせる。需要と供給が増え、油屋の取扱量を維持、増大できる。油屋は取引の裏方に徹する。競争市場で生き残るには何が必要か、模索した結論が「黒衣」役である。

表2　ソバの産地規模（2016年）（単位：ha、t）

	作付面積	収穫量	同左2015年
全　国	60,600	28,800	34,800
1北海道	21,500	12,100	16,000(1)
2茨城県	2,980	2,090	1,980(3)
3長野県	4,130	1,980	2,340(2)
4山形県	5,100	1,840	1,620(6)
5福井県	3,760	1,500	1,970(4)
6秋田県	3,550	1,490	1,370(7)
7栃木県	2,250	1,490	1,680(5)
8福島県	3,860	1,390	1,300(8)
9岩手県	1,620	940	972(10)
10 新潟県	1,480	533	638(11)

（出所）農水省「作物統計」。ソバは天候による作況変動が大きい。