

新・農業経営者ルポ／第163回

買うなら コンバインより 製粉機

買うならコンバインより製粉機

愛媛県西予市の農業法人㈲豆道楽は社名の通り、大豆の加工品を13種類も作っている。目指してきたのは、農産物を自らの力で売る「商品化農業」だ。「農産物は畑で収穫した時点で商品になるんだ」。そう豪語する社長の渡邊邦廣の経営を紹介する。

文・写真／窪田新之助、写真提供／㈲豆道楽

西予市宇和町にある豆道楽の加工場兼販売所を訪ねたのは2017年12月下旬のこと。扉を入ったところのすぐに陳列棚があり、従業員が奥でパック詰めした商品をちょうど並べるところだった。豆腐、がんも、豆乳……。大豆を原料にした商品が一通りそろっている。目の前の壁にはポスターが貼ってあり、すべて宇和町は新城産だと記してある。

「原料の大豆はすべてうちで生産したもの」

しばらくして帰ってきた渡邊が教えてくれた。上背は180㎝はあろうかというほどで、聞けばかつてバレーボールの選手だったという。

話し始めて間もなく自社の豆腐を出してくれた。食べてみると、これがお世辞抜きにうまい。スーパーで販売している豆腐よりも大豆のうまさが伝わってくる。口当たりもいい。

渡邊が続いて取り出してきたのは袋入りのきな粉。「においをかいでみて」と言うので、手に取ると、鼻に近づける前にすぐさま香ってきた。「ところで、何か気がつかなかった」と言うので、考えあぐねていると、「袋が開いていないのに、においが不思議でしょ」。ああそうか、密閉されているのに、なぜきな粉の香りがするのか。どうやら特注の袋でもなんでもなく、一般に売られているそうだ。きな粉は香りが大事。だが、店頭ではそれを伝えられない。そんなもどかしさをどうにかしたいと探したところ、この袋を見つけたそうだ。

一連の大豆商品の6割は、渡邊が7年にわたって社長を務めた道の駅「どんぶり館」に出荷する。残りは県内のスーパーの系列店8店舗に卸したり、自社の販売所で扱っている。

作っている大豆の品種は加工に適した「フクユタカ」「はつさやか」。ついでほかの品目にも触れると、主食用米なら「コシヒカリ」と「あきたこまち」、酒造好適米なら「しずく媛」。小麦は「チクゴイズミ」「せときらら」「もち麦」、ブドウは「ピオーネ」「ふじみのり」「瀬戸ジャイアンツ」。

豆道楽では基本的に自社で作った農産物は最終消費者に直接販売する。コメは道後温泉の旅館でも豆腐とともに扱ってもらっている。夕食ではなく朝食に提供してもらっているそうだ。「旅館の経営者いわく『朝食がうまければ、リピーターが増える』。なぜかといえば、夕食は酒を呑むからほとんど食事に手を付けない客が多い。ただし朝食は別。どんな客も朝食だけはしっかり食べる。だから確かな食材が求められる」。このほか小麦は製粉し、ピザ屋に卸している。

渡邊はもとより個人販売をしていたわけではない。いまの経営からは想像もできないが、かつてはJA愛媛グループのイチゴ部会長を務めたことがある。当時は全量をJAに出荷するのが常だった。共選出荷に参加しない農家には辛く当たってきたこともある。それがなぜ変わったのか。渡邊が農業を始めたころから話を進めていきたい。

県内最大のイチゴ産地を形成

今でこそ作っていないが、西予市にあって渡邊はイチゴの施設栽培では先駆者だ。当時の宇和町（2004年に市町村合併で西予市宇和町となる）といえば稲作農家ばかり。そんな中、イチゴづくりを始めようと思ったのは、熊本県八代市にある大規模な施設でイチゴを栽培する池松彦次郎のもとで研修したからだ。と



農業法人㈲豆道楽　代表
渡邊 邦廣　愛媛県西予市

わたなべ・くにひろ　1952年、愛媛県宇和町（現・西予市）生まれ。県立宇和高校普通科を卒業後、自動車のタイヤ販売会社を経て、熊本県八代市でイチゴの施設園芸を展開する池松彦次郎（緑白綬有功章受賞者）に師事し、農業を始めることを決意。現在、耕地面積は田が21.5ha、畑が6ha。コメと大豆、麦、ブドウを作るほか、豆腐とその他関連商品の加工も手がける。

きは20代初め。イチゴの生産から販売までをこなす池松や周囲の農家から教わったのは、西予市と八代市との農家の意識の違いだ。

「八代の農家はみんなやる気に満ちあふれていた。農業でもうけようという気概があって、とにかく勢いがあった。コメばかり作って、農協に委託販売している地元の農家とは対照的だった」

事実、当時のイチゴといえば贈答品の扱いで、1kg当たりの販売単価は3000円。10a当たりの売上高はコメの15～20倍もしたという。「俺もこんな農業がしたい」。渡邊がそういう気持ちになったのは不思議ではない。

八代での研修を終えて宇和町に戻った渡邊は、さっそく、イチゴのハウスを作るための補助金を役場に申請する。だが、まともにとりあってくれない。役場やJAからは、「八代より寒いから、イチゴの促成栽培なんて無理。第一、品種も技術もない」と取り付く島もない返事ばかりだった。

それでも渡邊は、周りの農家と同じようにコメだけに専念するつもりはなかった。理由の一つは池松に言われたことにある。「稲作はもはや時代が過ぎている。これからは生で食べられるものを作らなければならない」。池松が渡邊に説いたのは、生産した農産物を自ら商品として売る「商品化農業」だった。1970年に生産調整が始まったコメよりも、イチゴを作るほうが賢明だと諭したわけである。

結局、渡邊の考えを理解してくれたのは父だけだった。それは親であるとともに、自身もブドウ栽培の先駆者だったからだ。稲作中心の地域にあって、ブドウのほうがもうかるからと、常識にとらわれずに挑戦してきた。そんな父は20aのハウスを建てるのに必要な200万円を用立ててくれた。

実際に作り始めると、1年目で黒字となり、3年で父からの借金200万円を返せた。それを見て、周りの農家もイチゴづくりを希望する。イチゴの栽培に着手して3年後にはまずは3人が加わり、やがて一大部会となり、愛媛県で最大の産地になっていく。なにしろ10aの売上高はコメが15万円を超える程度なのに対し、イチゴは300万～400万円にもなったから当たり前である。

相対取引をきっかけに個選の道へ

だが、既述したように、現在の渡邊はイチゴを作っていない。なぜなのか尋ねると、「相対取引が始まった



大豆関連の商品群。テントウムシの絵は趣味で漫画作品を描いている渡邊の先輩が制作したもの

買うならコンバインより製粉機

から」という。どういうことなのか。

「それまで農家と市場は信頼関係があった。産地奨励金を引っ張ってくるとか、イチゴのパック詰めを指導するとかで、市場は我々と一緒に頑張ってくれた。こっちも一生懸命やってきた。事態が変わったのは平成元年にバイヤーが入り始めてから。相対取引が始まり、市場が我々のほうではなく、バイヤーのほうを向くようになったんだよね。市場がスーパーの言いなりになり、パックの詰め方一つとっても、コストがかかるようになってね。おまけに1kg当たりの販売価格も3000円から2000円、さらに1000円と減っていった。これは終わったな、農業も経営も発展せんなと思った」

相対取引が進むにつれ、一つの疑問が浮かぶようになってくる。それは「みんな平等でいいのか」ということ。販売価格が下がるにつれ、部会員は栽培にしてもパック詰めにしても手を抜くようになった。結果、出荷されるイチゴの品質はまちまちになる。ただ、品質の違いは価格には反映されない。このころから渡邊は「チャンスが来たら、自分で作ったモノを自分で売るようにしたい」と思うようになる。

数年後、その思いを遂げるきっかけが生まれる。それは岐阜県高山市に旅行したときのことだ。2月に雪が降る中を歩いていると、名物の朝市が開かれていた。店をのぞいていくと、農家が田楽や牛乳プリンなどの加工品を販売している。そのうちの1軒が牛の角煮を扱っていたので、試食してみたら、「すごくおいしかった」。聞けば、その農家は高山市でレストランも開いているという。

「これなら自分でもできるんじゃないか」

旅行から戻った渡邊は、さっそくJAの婦人部に呼びかけ、イチゴの規格外品でジャムを試作して直売所で売り始めた。すると面白いように売れていく。やがて規格外品だけでは足りなくなり、青果として出荷するはずだったイチゴでもジャムをこしらえると、これがずっとおいしい。結果、JAの部会ではイチゴジャムが人気商品になった。

そんな矢先、認定農家が大豆や麦を転作したら、助成金を支払う制度が始まる。すると集落の農家たちが渡邊に声をかけてきた。大豆や麦の転作をやらないかと言うのだ。渡邊は乗り気ではなかったが、あいにく集落には認定農家は彼しかいなかった。しぶしぶ話に乗ることにした。

案に反して、大豆や麦を作り始め





大豆の加工場。豆腐の原料となる大豆はすべて自社で生産している

て良かったと思った。小麦や大豆は加工して売る「商品化農業」を実践するのにうってつけだと気づいたからだ。とりわけ大豆は豆腐や豆乳、きな粉など用途は幅広い。そこで大豆製品の加工に取りかかることにした。

数ある加工品の中で選んだのは豆腐。勉強のため豆腐屋20社を訪ねた。それこそ1丁1000円するような豆腐も試してみた。だが、自分が思い描いている味とはどこか違う。そんな中、広島県でたまたま通りかかった1軒の舌触りや風味にハッとする。かつて渡邊の家の近所にあり、多くの人が親しんだ「豆腐らしい」味がそこにあった。

では、それ以外の店の豆腐と何が違ったのか。「どこの豆腐屋も国産大豆で作った豆腐とうたっているけど、店の裏に行ってみたら、アメリカ産の大豆の袋が置いてあった。中を見れば、汚れていてひどい品質の豆が入っていた。ときには汁が出ているものも。おまけに澄まし粉（硫酸カルシウム）を使っているから、昔の味にはならないよね」

生産機械ばかりではなく、販売機械を買え

こうした経験を踏まえ、渡邊は講演に呼ばれると、最後は同じ締めくくりの言葉を用意している。生産機械ばかり買うのではなく、販売機械も買え――、と。「田植機やコンバインをいたずらに増やすよりも、精米所を造ったり、製粉機を買ったりすればいい」

コメにしても需要はあるものの、あえて自ら作る面積を増やすことをしないのは、この文脈にある。自社の面積で足りない分は信頼の置ける農家から仕入れて販売している。それが年間500袋に及ぶ。

「田植機やコンバインなんか機械ば







豆腐作りの様子。ゆばは最新作。年に少なくとも1商品を開発している

買うならコンバインより製粉機

かり増やしても貧乏になるだけでしょ」

だから大型機械は55馬力のトラクター2台とコンバインが1台あるだけだ。地域には機械の共同利用組合があるから、田植機や足りないコンバインはそこから借りている。

営業力については高校卒業後の4年半にわたるサラリーマン生活が活かされているという。「大学に行くのに失敗して就職したんだけど、営業として客と話せる力を教えてもらった。その経験は大きいよね」

熊本・八代の池松からは商品化農業を志向すること、さらにそのためにアイデアをカタチにする大切さを教わった。その教えを忠実に遂行してきた渡邊も64歳。息子への経営移譲は間近に迫っている。気がかりは二つある。一つは借金。豆腐の製造と販売をする場所を設けるため、土地を買って上物を建てた。ただ、返済のめどは立っている。「だからこの点はあまり心配していない。あとは息子がつくる世界。努力次第だし、自分の力をつけるには、おやじとは違うことをしてもらいたい」

もう一つの心配は農地がいつまで借りられるかということ。自作地はわずかで、ほとんどは借地である。商品化農業を目指すといっても、農地がなければ原料を作れない。

「自分で生産する原料だからこそ、自信を持って加工品を作り、売ることができる。もし原料が作れず、買い付けするとなれば、いまとはまったく違う世界になる。それだけは避けたい」

イチゴの育種という夢

以上のような話を聞いて退席しようとすると、「一つだけかまわん？本当はあなたが聞く話なんだけど、まだ話していないことがあるんよ。僕の夢だよ」と切り出してきた。失礼ながら、てっきり渡邊は第一線から引退するのかと思っていたのだ。

渡邊の夢、それはイチゴの品種をつくること。品種名はずばり「渡邊邦廣」。どんな特徴を持った品種を狙っているのかと問えば、「なかなか表現しにくいけど、ぱっと見たときに輝いているものかな。いまある品種で一番気に入っているのは福岡県の糸島の直売所に出ている。若い農家が自分で育種したもので、すごく立派な姿をしている。味は「あまおう」より酸っぱいけど、あれがイチゴ本来の味だよね。あれだけの品種は難しいかもしれないけど、少しでも近いものを作りたい」

すでに海外から有望な系統の苗を集めて交配させているところで、一つだけ有望な系統ができ上がったそうだ。経営移譲をする1年後、サラリーマンに生産農家を経てきた渡邊は次なるステップを踏み出す。

（文中敬称略）





圃場での作業の様子。加工場近くに圃場が点在する。収穫した大豆を加工し、物語が紡がれていく