



新・農業経営者ルポ／第168回

ソバージュ栽培トマト界の
キング、ここに見参

民間のとある農業関係のコンテストで兵庫県篠山市の鎌塚忠義(34)は二連覇を果たしていた。その際の受賞写真が2017年大会の開催告知に載っていたのだが、風貌からするに流行を追う青年と思わずにはいられなかった。一般にはまだ知られていないトマトのソバージュ栽培がテーマだったこともある。ところが、彼が三連覇をかけて出場したそのイベントで実際にプレゼンテーションを聞くと、こちらの認識が間違っていたことに気づかされることになる。惜しくも快挙は逃したが、今年で就農6年目の新規参入ながら、時代と逆行する。顔の見えない、農業を志すこととしていた。

文・人物撮影／永井佳史、写真提供／鎌塚忠義

翌日の17年11月25日、イベント会場の神戸から鎌塚の農園がある篠山へ場所を移して取材した。一月ほど前に第一子が誕生したばかりのため、自宅には上がらず、近くの喫茶店で話を聞いた。

鎌塚は北海道浦臼町の水田農家出身で、3人兄弟の末っ子になる。実家には3つ年上の長兄が入り、父と一緒に約25haの規模で水稲と転作で大豆を生産している。

父は息子たちに農場の後継を是が非でも望むタイプではなかった。継がないのであれば、他人に譲っても構わないとこぼしていた。

長姉と長兄が道外の大学に進学したこともあり、鎌塚も同じように北海道を離れた。兄が名乗りを上げなければ、将来的に自分が引き受けたいと胸に秘めての旅立ちだった。しかし、両者の在学中に長兄が突然父に申し出たことで、そのチャンスは

なくなつた。

鎌塚は大学卒業後も兵庫にとどまり、自営業や塾講師で食べていった。塾への在籍が2年を過ぎたころ、25歳になっていた彼は今後の方向性を模索する。帰省した際、祖父からこんなことを言われた。

「30歳くらいまでにかちつとしておけば、それまではふらふらとしていてもいいんじゃないか」

そのとき、脳裏をよぎつたのが一度は断念した農業だった。

就農3年目で貯金が底を突きそうになる

税理士も頭にあつたが、最終的に農業で落ち着く。さつそく30歳で独立することを念頭に逆算する。農業研修の都合で遅くとも27歳までに塾講師を辞めなければならぬとめどを立てると、そのとおりに実行した。研修先は縁があつて県内の篠山市に

決まった。北海道については、経営移譲ならまだしも、新規就農ではハードルが高いと感じ、対象から外した。

当初は漠然と高価な野菜を作つて売ろうと考えていた。地元の関係機関からはトマトなどの単一栽培を勧められたが、お茶を濁して断つた。

最初からこの品目なら絶対に行けるといふ確信がなく、借りられた80aの面積に200品目の野菜を植えてみることにした。幸運にも市内に苗農家があり、余りを安く譲つてもらえる環境にあつた。ただ、周囲に誰も詳しい人が存在せず、2年目までは風土的に何が合うのか、自らテストする日々が続いた。

売り先を確保してからのスタートではなかったため、1年目はマルシェに積極的に顔を出したり、知り合いに声をかけたり、飲食店に飛び込み営業で押し売りしたりとがむしゃらに走り回つた。得るものもあつたが、肝心の売り上げが恐ろしいほどになつた。貯金も3年目に入ると底を突きそうになつた。

このままではいけないとマルシェへの参加は付き合いで年に何回か顔を出すだけに抑えるとともに、無駄の多かつた少量多品目路線を取りやめ、小規模ながら大量生産に完全に切り替える。

鎌塚農園 鎌塚 忠義 兵庫県篠山市

かまつか・ただよし 1984年、北海道浦臼町生まれ。流通科学大学卒業後、自営業や塾講師を経て、2013年に兵庫県篠山市で就農。トマトのソバージュ栽培がテーマのKing of Savage 2015、2016で二連覇を達成。今年は約2haの面積で、ズッキーニ、オクラ、トマト、レンコン、スイートコーン、スナッフエンドウを作付けする。実家は水田農家。



「このときはあらかじめ商談したうえで動き出しました。出荷先は1、2年目に細々と取引していた業者です。1年目とかに収穫前に話をもちかけてもモノがないので、相手にされないことが結構ありました。結果論になりますけど、その下地を作るための2年間だったといえます」

主力となるズッキーニは、じつは200品目のなかに含まれていなかった。ではなぜ、それを手がけたのかといえば、本人曰く、近所で作っている人を見て自分でもできそうだと思ったからにはかならない。

その栽培だが、予想以上の収穫量で泣く泣く廃棄する羽目になった。金額にしたら相当なものだ。B品の流通を含め、価格調整や直売所への配分を増やして在庫の圧縮を図った。一時的に市場出荷や大量にさばいてくれる業者に救いの手を求めたりもした。

いずれにしても、現在もズッキーニは経営の中心に据えており、ズッキーニ、オクラ、秋採りズッキーニが3本柱になっている。オクラは最初の2年間で手応えをつかんだものだ。

ズッキーニは生育期の最高気温が30℃を超えてくると、花が飛んだり、奇形果が増えるのだという。人によっては収穫可能なうちは手をつ

けるようだが、鎌塚はすっぱりと打ち切る。規模的な問題でいまは端境期を狙った生産に関してもあまり興味を持っていない。他作物にも通じるキーワードは効率性だった。

効率的に低コストで生産する ソバージュ栽培トマト

鎌塚は、就農2年目の14年からトマトのソバージュ栽培に取り組んでいる。「ソバージュ」とは野生的という意味で、文字どおり、トマトを野生的に育てる栽培方法を指す。トマトといえば、設備投資が必要で、手間をかけて高収益を得るのが一般的だが、このソバージュ栽培は極力設備投資を少なくし、省力化することによって低コストで高収益を目指すものだ。

「元々トマトを作るのは嫌だったんです。カネをかけて施設を建てたり、芽欠きや葉欠きをしたり、きれいに1個1個取ったり……。200品目にしてもばら詰めが基本でした」

そんなときに出会ったのが、種苗の販売に加え、この技術と調理用トマトの普及を推進しようとしていたバイオニアエコサイエンス(株)の永田裕だった。同社のスイートコーンのことで話していると、トマトの新技術を逆提案された。苗の余りがあつたら声をかけてほしいと頼むと、即座



▲主力のズッキーニは春作と秋作を行なう。とはいえ、大量に作付けせず、作業適期に合うような配分にとどめている。各品目を一定規模で生産することがいまのところ一番はまっているのだという。



▶日本では自分しか手がけていないのではないかと網オクラ。通常の緑色の品種を栽培で軟白している。外部に向けてこうした技術を持っているというアピールが目的になる。



就農2年目までは年間200品目を作付けした。黒大豆が有名な地元・篠山では野菜農家がおらず、情報もあまりないため、手探りが続いた。

ソバージュ栽培トマト界のキング、ここに見参

に連絡が入った。トマトの栽培経験はあったため、半信半疑ながらもなんとなく流れで試してみることにした。

芽欠きが不要ということもあり、その姿はまさしくジャングルで、周りから何をやっているんだと言われることも返す言葉がなかった。それでも、1年目から上々の結果を叩き出す。9cmポットが24本、畝にすれば10mから着手したものが倍々ゲームで、昨年は1000本、面積にして20aまで拡大した。

販売はズッキーニの取引先と直売所に全量を納められるようになっていた。一部出品の直売所では食べ方までは提案せずに陳列した。来客から尋ねられたときはアイコ（注：果肉が厚くてゼリーが少ない長卵型のミニトマト）に似ているとだけ答えた。

鎌塚にとつてのソバージュ栽培トマトのメリットは、半ば放任状態の省力化や、露地栽培でU字支柱、ネット、それにマルチフィルムだけの生産コストの低さだけではない。端境期というもう一つの要素がある。ズッキーニのところで真逆



2014年から始めたトマトのソバージュ栽培。昨年は苗を1,000本取り寄せ、作付け規模の限界にチャレンジした。普通は1人で500本、10aくらいというが、鎌塚はその倍になる。



ソバージュ栽培は省力化できているとはいえ、U字支柱を立てるのにかなり労力がかかるという。



のことを述べたが、ここでの端境期とは生育期間の条件から秋でも収穫が可能だということだ。さらに、通常のトマトと異なり、摘み取りは3日に1回で十分と来ている。

「そもそも低コストでするので価格競争力があります。そのうえで端境期の最も高いときでキロ4000円を付けました。ちょうど9月とか10月のその時期は売り物がほとんどないので助かっています」

だが、鎌塚は高値での販売を意図していない。ソバージュ栽培トマトについてはある目的のためにあえてキロ5,600円で流通させようとしている。

「パイオニアが提供する『マウロの地中海トマト』シリーズは全部作っています。管理しきれないので品種を絞ってきたなか、今年も調理用の『サンマルツァーノリゼルバ』に一

本化しました（注：試験栽培を除く）。この品種はとにかく割れづらいんです。でも、いくらおいしくても値段が高ければ買ってもらえませんがターゲットにしているのは

高級なイタリアンではなく、客単価が1500円程度のお店です。究極的にはサイゼリヤが使ってくれる単価まで落したり、スーパーで売っている輸入のトマト缶と肩を並べられるようにしたいです。いわば調理

用トマトの文化の確立ですね。パイオニアの永田さんと話したんですけど、打倒はみそ汁の原料になる大豆だったりします。特別な日に食べるトマトスープでは需要が伸びませんので、そういった大豆とかと張り合えないといけません。私の見込みではキロ1000円での生産も可能だと踏んでいます」

King of Savage 2017の出場者のなかでキロ単価が一番低いのは鎌塚自身だったという。取引先からはそんなに下げても大丈夫なのかと逆に心配されるほどだそうです。

低コスト化に向けては独自の手法で励んでいる。一例を挙げると、機



一昨年まで定植は5月10日ごろだった。昨年から5月下旬～6月上旬に移動している。これはGW明けの環境の変化の激しさを感じ取ってのことだ。走り梅雨が始まる時期にスライドすることで定植後のかん水の機会もだいぶ減って省力化につながったという。



一昨年まで50穴サイズのトレーで若苗を購入して栽培していた。昨年から大苗に改めたところ、環境適応力の高さと管理作業の容易さを実感している。あまり手をかけられないなら大苗がベターだという。



土壌で病原菌が繁殖して発生すると、地際部やその周りの地面が白い糸で覆われたようになり、そのまま立ち枯れてしまう白絹病。見つけたら株を抜き取り、外に持ち出して焼却処分を行っている。掘り出した穴には石灰をどっさりと施用し、周囲に移らないようにするほか、ひどい罹病の場合は両隣の株も同様に処理する。

械的で効率的な収穫がある。ソバージュ栽培では高さ2mのU字支柱を用いることが基本で、作業者はアイチの外側からも内側からもトマトが摘み取れるようになっていた。前述のとおり、ジャングル状態のなかでは時間がかかってしまう。そこで、赤く色づいたトマトを探していくの鎌塚は、往きは内側の胸の高さより上部、戻りはその下部というような具合で視線と体の動きを固定している。こうして1畝ごとに作業を完了させていくことで、残した緑色の実

の状況で何日後に再び訪れればいいのか検討がつく。

サンマルツァーノリゼルバは品種特性上、房に触れるだけで容易にへたから離れる。その後も多少雑に扱っても傷つかず、選別台で転がしながら裂果や虫食いを全体的に確認してから大小関係なく段ボール箱に詰めている。業者によってはサイズをそろえたり、バック詰めを求めるところもあるが、それに応えようとしめないことを是とする。顧客の要望は重要なものの、自らの存在意義は

どこなのかを明確に捉えている。

普通のを普通に作って 普通に流すことが ないがしろにされていないか

鎌塚は、農業界で叫ばれる「顔が見える農業」とか「付加価値を付けて高く売る」といったことに関心がないに等しい。むしろ、顔の見えない農業を志向しようとしている。また、安価な価格での供給を二種の使命とする。ズッキーニやトマトだけではなく、それ以外のスイート

コーンなどに関してもそうだ。

一方、高値で販売している品目もある。それは「絹オクラ」というもので、軟白栽培を施したオクラだ。卸値で1本50円、末端では100円にもなる。鎌塚の主義から逸脱しているようだが、己の技術力をアピールすることを狙いに行っている。高価格帯から定番化に移行した品目もある。鎌塚はよく「デイリーな野菜」という言葉を口にした。新規就農者が陥りがちな分野からは身を引き、それより日常的に食卓に並ぶ野菜を生産

ソバージュ栽培トマト界のキング、ここに見参



昨年、リースで導入した32馬力のヤンマー製トラクター。鎌塚の経営規模からすると過剰投資に見られがちだが、本人は耕うん時間を短縮化してその分をほかの作業に回したいと考えている。



試験栽培のダイコンの播種ではシードテープを導入している。スピードも精度も慣行とは比べ物にならない。その後の間引き作業が一切なく、除草や追肥作業も容易に行なえる。



どの品目もばら詰め出荷を基本にする。時間もコストと考えるのであれば、収穫・調製・出荷に最も手がかかっている。

したほうが経営としての持続性が高まるのではないかと考えてのことだ。「作業の効率性や生産性の向上、低コスト化と、これらを追求することが本来農家の務めでしょう。果樹とかの元々高価なものや贈答品の部類は話が別ですけど、デイリーな野菜はそうではありません。普通のもを普通に作って普通に流すことが最近ないがしろにされてきているのではないかと危惧しています」

産している産地に太刀打ちできるものではないが、取引先やその先の顧客に納得してもらえる価格帯を意識している。鎌塚は、貯金が底を突きそうになった15年に結婚した。妻とは就農後に出会い、結婚する際も農業を手伝わなくていいということを条件として伝えた。

「現在、2haですけど、いまの構成でしたら面積的にはこちらへんで頭打ちです。増やすなら野菜ではなく、畑作物を入れていかないと面積が回らないでしょう。となれば人もということになりまして、さすがに大変です。いまの品目で収穫に手が回らないということはだいぶ減りましたので、スナックエンドウやコカブ、サトイモなんかを採用して様子を見ます」

直近の目標では1000万円の売り上げで、半分か3分の1を手元に残せたらというのが理想だという。これを超えようとする取引先の見直しから手をつけないといけないが、現時点で鎌塚にその意思はない。つまり、今後も一農業者として精進していくことになる。一人農業で小規模ながら効率性を重視する。北海道の農家出身という出自がモノの見方を厳しくしているともいえる。地元で有名な黒大豆の捕植を見たときはあり得ないとしてカルチャーショックを受けたようだ。新規就農者らしくない鎌塚の奮闘はこれからも続く。(文中敬称略)