

新・農業経営者ルポ／第175回

逃げずに前向きに繊細さを加味しながら挑んだ大規模経営

逃げずに前向きに繊細さを加味しながら挑んだ大規模経営

個人事業主である農家では、子が親に向かって意見するのは昔の時代ほど困難だったに違いない。しかし、多額の負債を抱え、農協から肩たたきに遭うような事態に至っては座して死を待つことはないだろう。北海道大空町の石原新太郎（62）は目前に迫った危機に接し、弟とともに状況の改善に乗り出す。方向転換後に不運な災難に直面するが、それにもめげず、主体性を持った経営で馬鈴薯の生産では北海道有数のレベルに成長した。

文・写真／永井佳史

２０１６年2月26日、北海道北見市のとあるホテルのセミナー会場に石原の姿はあった。馬鈴薯専門誌『ポテカル』の編集部が主催する「第４回インファロー技術研究会」のパネルディスカッションでパネリストの一人として登壇していたのだ。司会が経営概要の説明を促すと次のように淡々と語り出した。

「経営面積は１３５haで馬鈴薯は35ha……」

農林水産省による『２０１５年農林業センサス』（最新）で、北海道での販売目的の馬鈴薯の作付面積から経営体数を割った1戸当たりの平均は約５・５haになる。つまり、6倍以上の面積をこなしている計算だ。

彼にとって規模的には小麦が上だが、経営上の重要度でいえば馬鈴薯であることは間違いなかった。そこに至る歴史をひも解くと、苦境を乗り越えるがために導き出された答えが生食用馬鈴薯だったと気づくことになる。

拡大路線の末に借金１億５０００万

石原の出自は香川県にあり、彼自身は石原家の十代目に当たる。六代目が明治20（１８８７）年に初めて北海道に渡り、洞爺村（現・洞爺湖町）へ入植して農業を始める。続く七代目が長万部村（現・長万部町）、網走町（現・網走市）と移住し、八代目が馬鈴薯でん粉工場を9年間営んだ後、現在の居所（現・大空町女満別）へたどり着く。石原の父で九代目の守は、昭和25（１９５０）年ごろから営農を引き継ぎ、次々と山林原野を購入して均平工事を行なうことで農地を増やしていった。それは地元にとどまらず、美幌町や網走市、東藻琴村（現・大空町）にまで及んだ。

「親父がやっていたころはね、農家に規模拡大の意欲があっても離農者が少なく、近所で農地を集めるのは無理だったんだ。当時も周囲の農家より面積が多かったから農業委員会の斡旋対象にもならず、それで隣町とかまで出ていっていたんだよね」

高校を卒業した石原は弟の錠次とともに家業に入る。守からは労働力として当てにされていたのだという。就農当初の70年代半ばは多少手作業が残っていたものの、機械化はどんどん進んでいた。しかし、採算度外視ともいえる経営スタイルは限界に近づきつつあったのだった。石原と錠次も黙ってはおらず、親子での衝突は幾度となく繰り返された。早くも83年には経営移譲を断行し、石原主導の体制を築くことになる。

それからしばらく経った91年に転機が訪れる。馬鈴薯はでん粉原料用が中心ながら生食用も一部で手がけていた。食味も形状も自信がなかったわけではなく、自分のブランドみたいな売り方ができないかと模索していたときに運命ともいえる出会いがあった。それはたまたま取引していた肥料問屋の紹介で知り合った青果卸だった。その社長は初対面の石原にこう提案してきた。

「出生証明の付いたイモが欲しい」

トレーサビリティという用語が存在しない時代であり、ちまたでは産地偽装が横行していた。青果卸からすればこの由々しき事態を看過できなかったのだろう。石原としても出生証明なる言葉に突き動かされ、貯

㈲石原農場　代表取締役
石原 新太郎　北海道大空町

いしはら・しんたろう　1957年、北海道女満別町（現・大空町）生まれ。高校卒業後、就農。26歳で経営者になる。2001年、㈲石原農場を設立し、代表取締役に就く。現在の経営面積は約130haで、秋小麦を43ha、春小麦を17ha、馬鈴薯を35.4ha、てん菜を24.5ha、小豆を6.8haと作付けする。身内以外の従業員はおらず、石原の弟、子息2人、妻の計5人で構成している。年商1億5,000万円（2017年）。

蔵庫の建設に舵を切る。

ところが、長年の投資がたたって所属農協からは債務超過を指摘され、実際、1億4000万円もの負債を抱えていた。錠次との分家や野菜に取り組むことも検討したが、最終的にはさらに借金を重ねて生食用馬鈴薯で勝負することに決めた。石原と錠次は後ろ向きではなく、手っ取り早い畑の売却には一切目もくれなかった。

「最初に考えたのは自分たちの空いた労働力をどう生かすか。北海道だから冬期間だよね。農協と組んで加工料とかを支払って何かする手もあったけど、農閑期の自家労力を活用すれば収益増に結びつく。いままでやってきた馬鈴薯の延長線上であれば不安要素もあまりないしね。

もちろん、取引先を仲介してもらえた運もあったよ。それまで販売を農協に委託してきた農家が、スーパーに直接売りたい気持ちがあって名刺を持っていっても新参者が相手にされる信用もないわけで、そういう意味でこの巡り合いは大きかったよね。ここが出発点になって馬鈴薯は生食用、加工用と膨らんでいったんだ」

240tの貯蔵能力を誇る貯蔵庫が完成し、付帯の選別機なども100%自己資金で準備して意気揚々と臨んだ商系出荷1年目だったが、あろうことか市場価格が大暴落する。このときは市場相場と連動する値決めだったため、そのあおりをもろに食らったのだ。これで借金を1000万円ほど積み増すことになる。それでも、取材がこうして実現しているということは1億5000万円の債務を完済したことに他ならない。事実、数年前に返済を終えている。石原は笑い飛ばしながら往時のことを振り返る。

「これがあったから逆に良かったと思っているよ。ギャンブルじゃないけど、1回いいことがあると次から倍々ゲームになっちゃうじゃない。失敗は成功のもとっていうしね。ちょっと授業料が高かったけどさ。家族の協力なしにはなし得なかったよ」

顧客のニーズに応えていく一方で、農家として再生産可能なラインを越えていかなければならないことを強く認識するのもこのときだった。

経営発展を陰ながら支えてくれたミツバチ族のライダーたち

石原のところでは過去も現在も身内以外は雇用していない。とはいえ、ちょうど馬鈴薯の商系出荷に着手する前後からミツバチ族のライダーが入れ代わり立ち代わりやってきては貴重な戦力になってくれた。ミツバ



シードドリルのレムケン社製サファイア7。秋・春と合わせ60haに作付けする小麦をこの機械で迅速かつ均一に播種する。


乾燥機は㈱山本製作所の60石タイプを6台そろえる。コンバインと乾燥機は、農協施設での待機問題を理由に40年も前から個人で導入している。ただ、昨年、農協が設備を更新したため、今後は自己更新を考えていないという。


現在、コンバインは2台を所有している。写真はニューホランド製CX8040。

逃げずに前向きに繊細さを加味しながら挑んだ大規模経営

チ族とは80～90年代のバイクブームのころ、北海道を長期間ツーリングするライダーのことを指し、石原の親戚が網走市でライダーハウスを経営していた関係で、走行資金に困ったライダーがこぞって石原のところに集まってくるのだった。

「突っ走る親父の様子を見ながら自分と弟とで作業していたわけだけど、私の息子2人もまだ小さかったし、面積も面積だから働き手が必要だったんだよね。そんなところに現れたのがミツバチ族の愛すべきキャラだったわけだ。15年くらい、短いので1日、長いのだと1年とかで、合計したら何百人にもなるかな。内地（都府県）で退職してきた25～28歳くらいの若いのが多かったね。でも、仕事は一生懸命やるし、家族みたいな間柄だったよ」

機械のオペレーターまで任せることはなかったが、やる気のある人には石原が費用を負担して大型特殊の免許を取らせてあげたという。その後、ビジネス上でつながることはなかったものの、巣立った人のなかには北海道で新たな職を見つけて定住するケースもあったようだ。

いずれにしても、経営が発展していくうえで、陰ながら支えてくれたのがこれらミツバチ族のライダーだった。

超難題の提案に挑戦するも断念、現実の経営を見据えて方針転換

15年ほど前、東京の某スーパーマーケットとの大型取引に際し、特別栽培に自然枯凋の条件を加えた男爵薯を供給してほしいと提案される。通常、馬鈴薯の栽培では収穫前に茎葉処理を農薬や機械で実施する。植物体としての抵抗力がどうしても弱まっている時期であり、病害のまん延を防ぐのにこの茎葉処理は外せない。そんななか、いざ挑戦してみると、廃棄同然で運賃くらいにしかならないでん粉原料用ゆきを経験することになる。

「1回大ショートしたことがあるんだよね。自然枯凋であるがゆえに大雨で最後に軟腐病が入っちゃって、商品化率が落ちちゃったんだ。北海道で選別しているときはなんともなくても、東京に行ったら腐っていて、このときの終盤のは全部でん粉原料用に落としたね。共済のお世話になったよ」

さすがに当該スーパーマーケットもハードルが高いと感じたのか、翌年から慣行栽培で自然枯凋（注：茎葉処理は挟まないが、生育後期まで防除で対応）という方向で合意した。以来、葉面散布などを駆使することで自然枯凋を促す栽培方法を確立し、消費者からも満足が得られているという。

どんなにこだわっても商品にならないようでは互いにメリットはない。このチャレンジには少々の心残りがありつつも、現実の経営を見据える選択をしたのだった。

新技術の導入で問題を改善し、プラスアルファで省力化を図る

現在、石原は馬鈴薯を35・4haに作付けしている。内訳は、生食用で男爵薯が12ha、キタアカリが1ha、昨年は試験でホッカイコガネを少々、加工用でトヨシロを14ha、スノーデンを3・5ha、ホッカイコガネを3・7ha、でん粉原料用でコナフブキを1・2haといった具合だ。約130haの経営面積で、秋小麦が43ha、春小麦が17ha、てん菜が24・5ha、小豆が6・8haになり、馬鈴薯はおおむね4年に一度、輪作に組み込まれている。これならば過作でもないが、過去を振り返ればでん粉原料用馬鈴薯さえ作っておけばなんとかなるだろうという時代があった。その積み重ねで黒あざ病という馬鈴薯の土壌病害に悩まされていた。黒あざ病に侵されると、奇形や小型の塊茎を生じるほか、新塊茎の表面には不整形で黒あざ状に盛り上がった菌核が形成される。食味にしても外観からしても商品に値しないものだ。そんなとき、石原はこの黒





トラクターは13台を所有し、ニューホランド製が9台にヤンマー製が4台になる。最大は240馬力のニューホランド製T7.270（写真上の右側）。GPSガイダンスと自動操舵のセットは3台を稼働させている。

あざ病をテーマにしたインファロー技術研究会と題したセミナーが開かれるという情報を聞きつけ、２０１５年開催の第３回から参加するようになった。そして、第４回、第５回とパネルディスカッションのパネリストの一人として自身の活動を発表している。

「自慢じゃないけど、インファローには日本で一番取り組んでいるんじゃないかな。でん粉原料用以外はすべてだからね。ポテトハーベスターの製品タンクに満載された塊茎を大型コンテナに移すのに普通は片側の枕地で済ませるけど、最もひどい畑では往復する前にくずタンクが一杯になっちゃったことがあるからね。それでインファローを試したら間違いなく効いているのがわかった」

石原の子息の良紀と和将は２００９年から実家で就農しており、錠次を含め担当者が一貫して対応する分業体制が敷かれている。オペレーターの頭数がそろっているとはいえ、工程がかさんでは全体に影響が出る。その一つが馬鈴薯のナストビハムシの防除だが、石原はこのインファローで同時に対処することで省力化を図っていた。

「ナストビハムシは塊茎に食害痕を残すものなんだけど、疫病の防除よりタイミングが早いんだよね。だから、まだ終わっていない播種作業の手をいったん止めないといけなかった。そこに登場したのがインファローなんだけど、適用害虫がアブラムシ類の殺虫剤を混用することで、じつはナストビハムシにも効いているんだよね。一石二鳥ってわけだ」

現状、その殺虫剤にはナストビハムシに対する登録はないが、「散布」という方法では適用になっているこれを応用して使っているというわけだ。

一件のインファローセミナーでは、専用の作業機や農薬が高価だとしてしきりに費用対効果への質問が飛んでいた。その点、石原は厳密な計算まではしていないと前置きしつつも、確認していた選外品の減少率などを示しながら聴衆に理解を促していた。



写真提供：シンジェンタ ジャパン㈱

馬鈴薯の土壌病害である黒あざ病に悩まされていたことから㈱やまびこ製インファロー散布機を購入してトラクターやポテトプランターに取り付け、アミスター 20フロアブルを散布している。



グリメ社製2畦ポテトプランターのGL32F。これにもインファロー散布機を装着している。インファロー・植え付け・培土の3工程が一度でこなせる。



ポテトハーベスターは、サンエイ工業㈱製の生食用を2台、でん粉原料用を1台、また加工用では2戸共同で購入したグリメ社製SE140を使用している。SE140は共同所有者に先に使ってもらっているが、機械の価格や償還の面から共同を選んだのだという。

逃げずに前向きに繊細さを加味しながら挑んだ大規模経営

報恩、そして次世代へ

石原には事業を継続してきたなかで何人もの恩人がいる。

そのうちの一人の社長には商売のノウハウから資金面まで応援してもらった。それまで100%、農協の面倒になっていた人間が商系業者と取引して真っ先にぶち当たる壁は資金繰りだろう。貯蔵して小出ししていく馬鈴薯はカネになるまで時間がかかる。よほど内部留保があればやりくり可能かもしれないが、石原の場合、生食用馬鈴薯に切り替えてしばらくは火の車だった。そんなとき、年内に前精算して全額入金してくれたのがその社長だった。また、値決めについても初めてだと市場価格を見ながら適当になりがちだが、取引先に提示価格の根拠が示せるよう生産費をベースにした手法を伝授してもらった。

業務上では選果委託先である町外の業者の世話になっている。ここでは空洞センサーを所有しており、男爵薯ではとくに発生しやすいとされる中心空洞を機械的に弾くことができる。取引先からの要望だったが、自前で用意するとなれば1000万円以上かかってしまう。生食用産地の農協であればいまや当たり前の機械も、個人では厳しく、そもそも費用対効果以前の話だ。これによって取引先から喜ばれたことは言うまでもない。

最後に、これは恩人とは違うが、いまの石原にとって必要不可欠だったのが父の守だ。亡くなるときまで野心に満ちていたという彼の行動がなければ、この規模もその後の馬鈴薯を中心とした経営もあり得なかった。

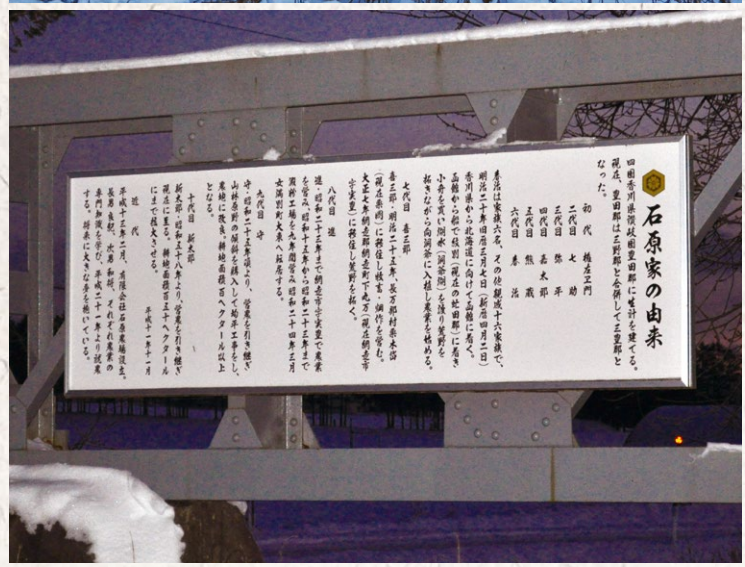
石原は、守の大胆な部分と、錠次とともに志向した繊細な部分とを表裏一体で意識しながら経営してきた。息子たちに仕事は残せたと最後に語ったその目には充実感のようなものが漂っていた。これを引き継ぐのは良紀と和将の兄弟だ。親の背中を見て育ってきた彼らはこの先、どんな歴史を刻んでいくのだろう。

（文中敬称略）



貯蔵庫は四つの場所に分かれ、合計700tの貯蔵能力を持つ。ちなみに、石原農場では施設・機械に関しては補助金を一度も使っていない。





自宅前には「報恩碑」をはじめとした石碑が建つ。石原家の初代から現在に至るまでの歴史も刻まれている。