

新・農業経営者ルポ／第71回

きのこ園長の大逆転人生。

きのこ園長の大逆転人生。

転職を重ねてたどりついた終点が、自分の天敵であったはずのシイタケ栽培だった。森林環境を忠実に再現したハウスでシイタケを育て始め、今年で16年目を迎える。販路を市場出荷に頼った時期もあったが、現在は直売所だけで年間4000万円ほどの売上があるという。やがて訪れた顧客の要望を聞くうちにハウスを開放、摘み採ったシイタケをその場で愉しめるバーベキューガーデンも隣接させた。きのこ園の園長が語る、大逆転人生とは。

取材・文／李春成　撮影／土井学

シイタケの笠を下にして、垂直に薄く刃を入れてゆく。チョコレート色の表皮と、白い肉のコントラストが美しい。とりわけ肉の白さは、乳児の肌のようだ。筆者は石突も好んで食す。直売所で園長にそれを告げると、彼は含み笑いをしたものだ。

「ウチのシイタケは石突も刺身で食べられますから大丈夫ですよ」

石突付きだけで4枚、ちょうど10枚のシイタケをスライスできた。

バーベキューコンロの炭が赤くなるのを見やりながら、紙皿にスライスを並べ、醤油を垂らす。空腹感も手伝ってか、気が急く。はたして、どんな味なのか。割り箸の先でそっと挟み、恐る恐る口に運んでみた。

うまい。シイタケ独特のツンとした臭みがなく、新鮮な風味が咥内に広がる。園長の齋藤勇人が、足かけ16年の歳月をかけてきた宝物だ。

「シイタケを食べると長生きする」と人づてに聞き、『長生き椎茸』と名づけた。だが彼は、まだ納得の域に達していないという。

トングを片手に、園長自らシイタケを網の上に並べてくれた。まるで愛おしいわが子のように、優しく彼らに触れる。

「さすがに今日はお客さんもまばらですね。行列ができる日もあるんですがね」

あいにく、この日は平日だ。天気予報は、午後から雪が降ることを伝えていた。印旛沼から吹き込む冷たい風が、バーベキューハウスのビニールシートをざわつかせる。レジャー日和とは言いがたい寒さに、思わず襟を立てた。焼きたてのシイタケが、待ち遠しくて仕方なかった。

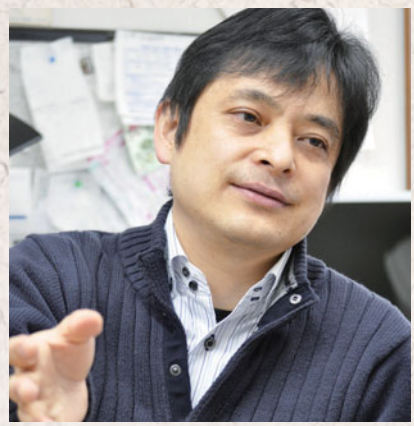
不動産業界に飛び込み街づくりの魅力に触れる

筆者の友人には「お婆ちゃんの遺言だから」などと言い訳しながら、ネギにそっぽを向く男がいる。じつは齋藤のシイタケ嫌いも、すさまじいものだったという。農業を営んでいた父親の和夫は、秋になると山へ入り、シイタケを摘み採るのが習慣だった。夕食を待つあいだ、シイタケを煮る臭いや、焼く煙が台所から漂ってくる。その時間が、勇人にはひどく辛かった。「こんなものに金を払ってまで食べたがる人間の気が知れない」と、そこまで拒絶するほどの苦手食材だった。そんな人間が、今はシイタケに命を捧げる。いったい、どんな経緯があったのだろうか。

大学卒業後、リクルートに入社した齋藤は、『住宅情報』の広告営業に従事した。もともと独立志向が強く、「将来のための勉強の場」と割り切っての就職だった。

実家がある佐倉は、急激な開発が進んでいた。成田空港が開港し、東関東自動車道が開通してから、まだ5年ほどしか経っていない。だが成田まで電車で30分圏内という立地条件が、空港で勤務する人々を佐倉に呼んだ。加えて土地バブルの反動で弾き出された都民も、通勤1時間圏内のマイホームを求めて移動してきた。宅地造成によって田畑は次々と買収され、旧城下町の風景が少しずつ変わりつつある時代だった。

家業だった農業も、専業から兼業への転換を余儀なくされた。そんな時代に対応するように、父親はコンクリートブロックの製造会社を興



㈲佐倉きのこ園 園長

齋藤勇人　千葉県佐倉市

さいとう・はやと●1963年、千葉県佐倉市生まれ。大学卒業後に㈱リクルートに入社、不動産業者向けの情報誌『住宅情報』の広告営業に従事する。その後、神奈川県を本拠とする不動産会社で土地の有効利用法を学び、94年に実家の土地にシイタケのハウス1号棟を建設。99年にはバーベキューガーデンを開設し、行楽客の人気も集めるようになった。創業当初は市場出荷が中心だったが、現在は直営店舗で販売するほか、地元のスーパー、学校給食業者などと取引している。

す。丘陵地帯などに建設された宅地を支える、擁壁ブロックの製造だ。現在3棟ある栽培ハウスの土地には、この当時、「佐倉コンクリート工業」の看板が人目を引いたものだった。

息子が懐かしそうに振り返る。

「経営者としての親父を子どもの頃から見てましたから、自分が将来目指すのも社長業だって決めてたんです。でも、親のあとは継ぎたくないなと。漠然とですが、自分の力で新しい事業を興したかったんです」

では、何を始めればよいのか。新人時代の齋藤の日々は、それを探すための旅にも等しかった。

そんな彼の心を初めて動かしたのが、得意先のひとつだった神奈川県のデベロッパー会社だ。彼らの中心業務である「土地の有効利用」という仕事に、次第に惹かれていく自分がいた。

一般に認識されている不動産業とは、購入した土地に上物を建て、入居希望者に販売したり賃貸をする業務だろう。だが、その会社はひと味ちがった。死にかかった土地を活性化させるための事業を立ち上げ、街自体をポジティブに生かそうとする。たとえば商業ビルをデザインし、テナントを誘致する。すると時間の経過とともに人の流れが変わり、街が蘇ってゆく。

生まれ育った佐倉を愛する気持ちが、齋藤の心を突き動かしたのかもしれない。西洋医学の世界では、かつて「西の長崎、東の佐倉」とまで謳われた街だ。武家屋敷の跡がいまだに残り、佐倉城址の北側にはわが国最大の国立歴史民俗博物館がある。徳川色の一掃を狙う明治政府によって千葉の主流から外れ、時代の波が、この土地を支えてきた穀物庫にも暗い影を落とした。

「佐倉をなんとかしたい」。人間ひとりの力には限界がある。しかし齋藤の胸底には、昨今ブームの坂本龍馬にも似た革命魂がたぎっていたのではないだろうか。

コンクリートからシイタケへの原点回帰

就職してから4年後、齋藤はデベロッパー会社への転職を決意した。それは、リクルートを卒業した彼にとっての、新たな進学先だった。

そんなある日、取引先の会社社長から、こんな話を聞かされる。

「今度、軽井沢で特別養護老人ホームを始めるんだ。何らかの形で社会貢献をしたいとずっと思ってたんでね。こういう施設は、今後の日本に必ず必要になってくるから」

おそらくは10年後を見据えてのプ







1肉厚の「長生き椎茸」。市内の学校給食に卸しているほか、地元のスーパーでも名産品として販売。当初、スーパー担当者からの期待は薄かったが、20パック入り5ケースがあっという間に完売してしまう。2駐車場スペースを改造したバーベキューガーデン。週末には長蛇の列ができる観光農園だ。3シイタケをブレンドしたオリジナルソーセージ。ガーデン利用客は、直売所の店頭で肉類や酒類も購入できる仕組み。

きのこ園長の大逆転人生。



5


4

4きのこ園正面の直売所。右側のテントでは、菌床をリサイクルした堆肥が販売されていた。「老人福祉は諦めましたが、循環農業には貢献できています。若い農業者に刺激を与えることができれば」。5〜8直売所内に置かれた様々なシイタケ商品。父・和夫が栽培した野菜も混じっていた。


8



7



6

ランだったのだろう。2007年、日本の経済を支えてきた団塊の世代が定年に達し、一斉退職となる。いよいよ老人化社会への突入である。齋藤に教えを説いた社長は、これを新たなビジネスチャンスと捉えるとともに、念願だった社会貢献への布石としたかったに違いない。

齋藤は、目から鱗が落ちるような想いだった。

「土地の有効利用で老人施設というのは、私の選択肢にはまったくなかったんです。私が考えていたのは市街化区域内での有効利用で、市街化調整区域でもそれができるんだと、このとき初めて知りました。というのも市街化調整区域には、様々な条件を満たさないと建物を建てられないからです。じつは佐倉という土地は、そのほとんどが調整区域なんですよ。かなり厳密で、用途未指定っていう土地がないんです。だったら将来、佐倉に帰って、調整区域の有効利用もできるじゃないかと。そしたら、もっと勉強しなきゃいけないなと、そう思ったんですね」

時折りしも、新型ブロックの登場で、父の会社はピンチに立たされていた。久々に帰省すると、1本35kgもの重量がある売れ残ったブロックが、何千本も山となっていた。見るに見かねた息子が、堰を切ったように父に提案する。

「業態転換しようよ。老人ホームを建設して、同時に、老人たちのリハビリのための軽作業場を作るんだ。リハビリをして小遣いまでもらえるんだったら、老人たちも活性化するんじゃないかな」

齋藤家には、50aほどの平坦な土地がもうひとつある。その土地に老人対象の養護施設を建て、父親の会社の敷地に栽培ハウスを導入する。ブロックは持てない老人でも、農作物なら運べる。すなわち休眠中の土地と、佐倉の老人たちに息を吹き込もうというアイディアだ。古くから障害者雇用に取り組んでいた父の返事は、待つまでもない。だが、ではハウスで何を作付けするのか。その解答にたどりつけないままでいた。

齋藤とシイタケとの〝再会〟は、ふと目にした新聞記事がきっかけだった。自分の人生を大きく変えた瞬間を、彼は今でも忘れない。

「それは、シイタケの菌床栽培の新しい技術に関する記事だったんです。読んだとたん、あ、これだって思いましたね。自分の夢を実現するためですから、好き嫌いの問題はどうでもよくなってました」

豊かな香りを放つシイタケ茶をすすりながら、齋藤が続ける。

「それで父に報告したら、その話は

自分も知ってると言うんですよ。せっせと切り抜いてきた雑誌や新聞のスクラップを棚から出してきて、よく見たら、きのこ関係の記事や広告もきちっと整理されてました。で、じつはオレもやりたかったんだよって、そう言われたんです」

大のシイタケ嫌いだからこそ追求したシイタケの品質

63歳の父親と30歳の息子、二人三脚の全国行脚が始まる。宮城、新潟、群馬……、原木農家や菌床農家を視察するために渡り歩いた。そのたびに、相手には同じことを言われる。「オレが作ったシイタケは日本一うまいぞ」と。佐倉に戻って調理してみると、たしかに家族は舌鼓を打つ。孤立したのは、齋藤だけだ。「シイタケって、本当にマズいな……」。ともすればつまずきそうになる自分を、「新しい事業を興す」という初志だけが支えていた。

山から伐ってきたクヌギやコナラの木を寝かせ、水分を飛ばしたあとに菌を打つのが「原木栽培」だ。木や菌の質にもよるが、植菌してから全体に菌が回るまでに、どんなに早くても半年、なかには1年半も待たされる。出芽するのは、そのあとだ。つまりそのあいだ、収入なしのまま生活しなければならないわけだ。

一方の「菌床栽培」には、「完熟玉」と「未熟玉」2種類の方法がある。前者は菌メーカーで培養させた菌床で、袋を開けてわずか3日目には芽が出る。効率が良いぶんコストは高くなるが、1週間から10日で収穫できるため、2週間以内には換金可能となる。逆に単価の安い後者は、夏に仕入れて自家培養し、秋に収穫する。年1回の収穫だが、栽培者の経験とセンスがシイタケの質に反映される。実利とより高い質を求める齋藤は、この2種類の菌床栽培を使い分けている。

彼が師と仰ぐ生産者と出逢ったのは、菌メーカーからの紹介だった。

「あんなハウスを見たのは初めてでした。ふつうは暗く、ジメジメとしてるものなんですが、あそこだけは明るく、空気がカラッとしてたんです。衝撃的でしたね」

シイタケ栽培のキーワードとして、師は次の3点を挙げた。

「まず水ね。シイタケっていうのは、85%から90%が水分なんだよ。だからおいしい水が必要なんだ。次に空気。シイタケは人間と同じで、酸素を吸って二酸化炭素を吐く。どれだけ新鮮な空気を送ってやれるかによって品質が変わってくる。最後に温度ね。たとえば春と秋は、日中は暖かくても、夜になると肌寒くなるだ


10


9

9菌床から顔を出す収穫直前のシイタケ。菌床の寿命はおよそ6～7ヵ月、7～8回は芽をつけられる。10ハウスは全部で3棟。11収穫が終わって1ヵ月後、菌床はまる一晩新鮮な水に浸けられて再生される。この菌床は4回目のサイクルを迎えた。まるで鮮魚店の生簀のよう。12キノコバエなどの害虫駆除灯。13整然として風通しのよいハウス内部。


13


12


11

きのこ園長の大逆転人生。







14シイタケの選別、パッキング作業を行なうスタッフ。約20名を雇用している。15シイタケは肉の厚さや形、顧客の調理方法などに合わせて販売用７階級、贈答用３階級と、独特の等級を設けている。販売ルートがなかった創業当初は市場出荷に頼った。激しい相場変動が齋藤のギャンブル心を刺激したが、冷静に分析した結果ただ働き同様の売上のため撤退した。16役目を終えつつある未熟菌床「富々」を手にする齋藤。「菌が弱くなると、オガだけのボロボロになってしまいます。形がある菌床は、まだ菌が生きているということです」。

ろ。ハウスの中も、人間がいて心地よいと思える温度にしてやらなければならないんだ。ようするに、シイタケが育つ林の中のイメージだよ。直射日光は当たってないけど、木漏れ日になったり、風が抜けたりするでしょ。それを再現すればいい」

持ち帰ったシイタケを食べて、齋藤は初めてのカルチャーショックを覚えた。「こんなにうまいシイタケもあるんだ」。いつも鍋の隅によけていた生粋のシイタケ嫌いが、天敵を呑み込みながら即断した。

「こんな自分が、初めてシイタケをうまいと思ったんです。だったら、世の中のすべての人がうまいと思うに違いないでしょう。しかも原木は重いけど、菌床なんてせいぜい2kg程度です。老人でも運べる、赤ん坊より軽い重量です。このシイタケを作ってやろうって思いましたね」

その後、ライバル会社の登場や国の政策の転換で、老人養護施設の建設は諦めざるをえなくなった。だが1994年の独立に合わせて1号ハウスが完成、現在の佐倉きのこ園では20人ほどのスタッフが汗を流す。

師の教えに従い、年に一度の水質検査を通過した地下水を使い、一日に一度はシャワーをかけてやる。ハウスの中は風通しも良く、徹底した温度管理と、天敵から守るための掃除を心がける。成長を早める農薬や掃除用の薬剤は、一切使わない。

師の言うとおり、シイタケは人間と同じだった。肌寒くなれば、服を一枚着せてやればよいのだ。どんなに面倒をみても、まだ物足りないような愛おしい子どもたちだった。

ただ齋藤は、「高速自転車操業」だと、事業の難しさを語る。

「菌代だけで年間2000万円かかるんです。毎週1000本の菌床を入れて約40万円、月4回なら160万円でしょ。だから毎月締めて、毎月支払いが発生します。栽培して、人件費を払ってをずっと続けるしかないんですね。かといって手を抜いたら、間違いなく売上が落ちます。やめるわけにはいかないんですよ」

網の上に乗せたシイタケが、しっとりと汗をかいている。85%の水分が出始めたころが、ちょうど食べ時らしい。軽く塩を振っただけの宝物を噛むと、厚手の笠から肉汁がジュッと滲み出した。

母の滋子は、このシイタケとの初対面で、こんな感想をもらした。

「喉ごしがツルッとしていて、とてもおいしいわね」

シイタケをめぐって、初めて家族との意見が一致した瞬間だった。

（文中敬称略）