

新・農業経営者ルポ／第74回

お金も稼げる 有機農業をめざして



お金も稼げる有機農業をめざして

有機農業の里として知られる埼玉県の小川町で農業生産法人風の丘ファームを営む田下隆一は、非農家出身。1984年から農薬も化学肥料も使わない有機農業を行い、いまでは年間70品目の野菜や加工品を独自のルートで販売している。「有機農業では食べられない」という現実を変えるべく、有機農業の技術の研究と普及と農業後継者の育成に力を入れ、おいしくて、やりがいがあり、経営の成り立つ有機農業のあり方を模索している。

取材・文／田中真知 撮影／長谷川竜生

小川町は、有機農業の盛んな地として知られる埼玉県中部の町だ。とはいえ駅前に「有機農業の里」という看板があるわけでも、水田が広がるような風景がつづいているわけでもなく、住宅街の間に里山がなだらかな起伏を見せ、その間をぬって田畑がつくられているような土地柄である。田下の風の丘ファームも、そんな里山の山間にある。

自宅のある土地と、その周囲に借りた農地が4ha。そこで田下は無農薬の有機栽培で、コメ、麦、および70品目に及ぶ野菜をつくっている。販売は独自に開拓した一般消費者やレストラン向けのルートのほか、小川町有機農業生産グループの販売部からの共同出荷を行っている。

こだわりをもった有機農家が集まる小川町でも、バイオガスピラント、天敵やバンカープランツの活用、踏み込み温床など、さまざまな創意工夫と技術的努力、後継者の育成や、就農から独立、経営にあたっての情

報提供を惜しまない田下のもとには、全国から有機農業に関心のある農家や、農業を志す若者が集まる。「有機農業をやっている人の中には、通常の慣行栽培はよくないという考え方があると思います。でも、私は有機農業がいい、慣行栽培が悪いという議論は意味がないと思っています。どちらもつまるところ目標は同じです。大切なことは、おいしいものをつくって、それでこの国が豊かに食べていけるかどうかだと思うんです」

自分の手で暮らしをつくる生き方を

東京生まれの田下は農家の生まれではない。両親はコック。親類にも友人にも農家は一人もいなかった。その彼が農業を志したのは、高校時代に憧れた北海道がきっかけだった。あの広々とした土地で仕事したい。そう考えた田下は、大学の農学部を受験するも失敗。それならば飛び込んでしまえと鉦路の農協に電

話して、酪農家を紹介してもらい、北海道の牧場で研修生として働くことになる。

研修生活はきつかったが楽しかった。ここで牧場経営ができればと思ったが、それには牛や土地、機械など莫大な初期投資がかかる。結局、酪農家になる夢をあきらめて1年半後、東京に戻ってくる。

帰京した田下は叔父が経営する機械の輸入販売会社に就職した。便利な東京暮らしは楽しかったが、やがて物足りなさを感じてきた。やっぱり自分は、物を動かすのではなく、物をつくるところで仕事がしたい。いったんはあきらめかけた農業への思いが、再び甦ってきた。

田下有機農業に惹かれたのは、農家の生まれではなかったせいもある。農業の害がいわれていた時代であり、自分も仕事の中に、農薬や化学肥料を浴びたくないという思いがあった。同時に、お金を出して農薬や化学肥料を買うのではなく、家畜を飼い、その糞尿をつかって堆肥をつくって、それで作物を育てるという自然の循環の中で、生活をつくっていく農業の形に魅せられた。

田下は有機農業の研究会に参加するかわら、就農のための土地を探して各地をまわる。しかし、今とちがい新規就農者のための情報はほと

株式会社風の丘ファーム

代表取締役社長

田下隆一

埼玉県小川町



たした・りゅういち●1960年、東京生まれ。50歳。高校卒業後、北海道へ渡り酪農家で研修に入るが、資金不足から就農をあきらめ東京に戻る。1年半のサラリーマン生活を経て、埼玉県小川町の有機農家で研修生活に入り、1984年、24歳のときに小川町で独立。2008年、株式会社「風の丘ファーム」を設立。無農薬・有機栽培の野菜を全国50軒のレストランや一般家庭に出荷。加工品の販売や農業体験イベントも行い、有機農業による農業経営を担う後継者の育成に力を入れている。従業員9名。<http://homepage3.nifty.com/tashita-farm/>

んどなかった。やっと埼玉県の小川町で有機農業を実践していた金子美登氏のところで研修を始めることになり、会社を辞めた。金子氏の下には多くの研修生がいたが、農家出身でない研修生は初めてだった。

有機JAS認証への疑問

1年の研修を終えて1984年に独立した田下は、研究会で知り合った三枝子と結婚し、田んぼ10a、畑35aを借りて、念願の農業を始める。しかし、元々休耕していた畑なので、地力もなく、小松菜やサニーレタスなどかんたんなものしかつくれない。化学肥料も、農薬も使わないので、作物ができる頃には草ぼうぼうになった。やっとできた野菜を売るにも販売ルートがない。まだ直売所もなく、虫食いがあるので農協にも出せない。

「初めはトラックのひき売りから始めました。とはいえ、品は限られていたし、ぼつぼつ売れてもいくらにもならない。あとは、金子さんに人を紹介してもらったり、友だちや親戚に買ってもらっていました」

当時は、有機野菜といっても一般にはそれほど知られていなかった。中には珍しいといつて関心を持ってくれる人もいた。そういう人たちは、たいてい生き方にこだわりのある変

わったタイプが多く、その紹介で田下のつくる野菜はしだいに知られるようになっていった。

独立して6年ほどしたとき、農協の直売所ができた。田下も会員になって出荷を行ったが、数年でやめてしまった。直売所の単価が合わないことや、余り物が出ることも原因だったが、納得できなかったのが認証の問題だった。

「直売所で売るときに野菜に有機であることを示すシールを貼ったところ、売り上げが上がりました。すると、ほかの生産者たちもわれもわれもとシールを貼るようになった。そのうちに、有機野菜に公の認証をつけるという話を持ち上がり、いまでは有機JASの認証制度ができあがっています。でも、この認証制度には私は反対なんです」

現在の認証は、化学肥料や農薬を使っていないということが条件だ。しかし田下は、それだけでは、例えば中国奥地のきれいな水でつくった作物が一番ということになってしまふという。

「一定の基準は必要です。でも、重要なのは、ただ農薬や化学肥料を使わないことではなく、安全で、無駄な輸送コストをかけずに、この国が豊かになるための制度がどうかです。今の有機JAS認証制度は、日



1 経営面積は水田が0.6ha、畑地が3.4ha。すべて無農薬の有機栽培で、コメ、麦、および70品目に及ぶ野菜をつくっている。循環を考えて植え付けの時期をずらし、多品目をつくるので作業は多岐にわたり複雑だ。2 バンカープランツとしてオクラの中に植えられていた大麦。大麦につくアブラムシが、それを捕食するアブラバチを呼ぶ。3 畑の一画に植えられていたズッキーニ。花をつけたまま花ズッキーニとして出荷される。4 ルッコラを抽台させたオリジナル野菜、「花ルッコラ」と呼んでいる。





5 ハウス内の踏み込み温床で1年間発酵した落ち葉は、2年目と3年目にはハウス外に出され、雨ざらしにされる。6 こうして余計な窒素分を抜かれることで、丈夫で健康な苗を育てる育苗用培土となる。7 写真左側にあるのが踏み込み温床。落ち葉と鶏糞を層状に重ねて踏み込んで積み、発酵させる。発酵熱が冬場の育苗ハウスを加温することは言うまでもない。埼玉県川越周辺のサツマイモ農家などで使われていた在来技術だ。

本の生産者や消費者を支えるものになってない。認証をとるにはお金もかかる。小規模な農業をしている人には、けっこうな負担です。結局、流通本意の制度だと思います」

自然のメカニズムを知る事から栽培を考える

田下は単に農薬や化学肥料を使わないだけではなく、自然の生態系や植物の生理にもとづいた、さまざまな工夫を行っている。その一つがバイオガスプラントだ。これは家畜の糞尿や野菜くずなどの有機質によってエネルギーを生み出す設備だ。ソーラーなどに比べると安価で、比較的単純なことから東南アジア、中国、インド、さらにヨーロッパでも広く使われている技術だという。

田下によれば、牛1頭分（豚では4頭、鶏では150羽、人なら20人分に相当）の糞尿で一日約1㎡のガスをつくることができ、5人家族だと一日だいたい3〜4㎡のガスがあれば、調理などはまかなえる。

プラントに投入した有機物は同体積の液肥を生じる。液肥は堆肥などにくらべて吸収が速く、しかも、発酵槽内は空気がないので寄生虫もない。畜産と農業を両手がける農家にとっては有用な設備になりうる。だが、冬場は発酵が進みにくかつ

たり、維持管理が必要だったりするため、日本ではなかなか浸透しない。田下は栽培技術にも多くの工夫をこらしている。その一つが天敵の利用である。

「薬を使わずに防除するとなると、虫が出る前に対処しなくてはなりません。アブラムシの天敵というのと、ナナホシテントウが思い浮かびますが、自然界の中には季節によってさまざまな天敵がいます。アブラムシが大量に増える時期に合わせて天敵を呼び寄せるような工夫をすることが大切なのです」

そのために田下が行っているのが、バンカープランツを植える方法である。バンカープランツとは天敵を増やすバンク（銀行）であるとともに、害虫にとってのバンク（障壁）になる囲の植物という意味だ。ナスなどの育苗ハウスの中に10月にバンカープランツとして大麦をまくと、ムギクビレアブラムシが発生する。すると、冬にそれを食べに来る天敵のアブラバチがやってくる。ムギクビレアブラムシはイネ科にしかつかないので、となりにナスやキャベツがあっても被害はない。けれども、種類の異なるアブラムシがナスやキャベツにつくと、アブラバチがそちらも食べてくれるというわけである。

「今は、いろんな種類の天敵昆虫が外国から輸入されて売られています。けれども、自然界にはさまざまな天敵がすでにいる。天敵は外部から持ってきてても、すぐにいなくなってしまう。大事なことは、季節ごとに、いろんな天敵が出てきやすい環境をつくってやることです。ここは里山で豊かな生物相があるため、いろんな天敵がいる。そのおかげで虫の被害があまり広がりません」

田下にとって有機栽培とは、たんなる思想や付加価値ではなく、植物の生理や生態系への深い理解にもとづいて農業を行うことなのだ。

市場に影響されない販売の仕組みを

現在、風の丘ファームでは独自のルートでの販売が7割、小川町有機農業生産グループによる共同出荷が3割である。10年くらい前までは、一般家庭向けに旬の野菜をセレクトにした商品が主力だった。注文に応じた売り方だと、どうしても余るものが出る。その分セットだとやりやすかった。しかし、顧客の側から見ると、あまり使わない野菜もあることから、一般家庭向けのセットが頭打ちになってきた。その一方で最近のレストランへの出荷が増えている。

「東京、横浜、京都、大阪、神戸な

ど50軒くらいに出荷しています。8割はイタリアンです。花が食べられるもの、色が変わったものなど、珍しい野菜がほしいという声が高いので、こちらもそれに合わせて新しい野菜を探して提案しています。これまでレストランのメインは肉と魚で、野菜は添え物でした。でも、メインのお客さんが50〜60代の女性になってきて、野菜に注目が集まっている気がします」

田下は不特定多数に大量の品を売るのではなく、少数の人に一年を通じて買ってもらう仕組みをつくりたいと考えている。そこで股根になったニンジンジュースにしたり、麦茶をつくったり、せんべいや乾麺をつくったりと加工品の製造と販売にも力を入れている。

田下が自分で直接売ることにつながるのには理由がある。一つは、反応がダイレクトに返ってくるからだ。市場へ出荷した場合、そのあと商品がどこへ行くかわからない。クレームはあっても、よかったという反応はまず返ってこない。しかし、レストランや直接取引のある顧客からは、「おいしかった」という反応が直接返ってくる。それがなにより喜びであると田下はいう。

「農業の厳しさは、不作のときにしんどいのは仕方ないとしても、豊作



10



8



11

8 ニンジンは、農場でも最も販売量の多い野菜だ。定植前には透明マルチを張って、太陽熱土壌消毒を実施する。夏場の日中ならマルチ内は50℃近くなり、雑草種子は発芽能力を失う。畝の土壌消毒が終わったら、そのまま通路に張りなおす。9 農場ではニワトリも数百羽飼養している。奥のミキサーが飼料を作るもので、手前はボカシ肥を作るもの。10 取材数日前に定植された水田は、カブトエビが発生していた。11 若い就農希望者を研修、雇用して、独立させるために08年、農場を法人化した。



9

お金も稼げる有機農業をめざして



14



12



15

12 多品目の野菜を直接販売することのほ
うが、むしろ栽培する技術より難しいとい
う。最近ではレストランへの出荷が増えて
いる。70品目の野菜について、50軒もの受
注に個別に対応するために、発注書は工夫
が凝らされている。13 発送される野菜の荷
姿。14 無農薬でも虫がついていれば、やは
りクレームになる。出荷前には入念に水洗
して虫を落とす。15 今年から商品化した麦
茶。小分けしてティーパックにした商品が好
評だ。



13

のときに値段が下がって収入が上がら
ないシステムであることです。豊
作のときには、少しは高められたい
し、お金も入らないと、モチベーシ
ョンは上がりません。そうならなけれ
ば農業は栄えないと思います。独自
の販路があれば、お客さんが必要と
しているものをつくることで、市場
の価格の暴落などにあまり影響を受
けずに出荷ができる」

お金を稼げる有機農業と人材の育成

順調に見える田下の農業経営だ
が、それでも有機農業で食べていく
には、まだ多くのハードルがある。
「有機農業はあまり真剣にやるとお
金にならないんです。儲けるには、
数品目に絞って、あまり凝らずに有
機資材を使ってというやり方をすれ
ばいいのですが、それでは面白くな
い。でも、循環を考えると、植え付け
時期を変えて多品目をつくるという
小川町の有機農業のやり方ではロス
が多く、収量も上がりにくいので、
経営的には楽ではありません。作業
も多岐にわたるし、複雑です」
それでも田下は08年、農場の法人
化に踏みきった。それは有機農業で
も、しっかりと食っていけるシステ
ム作りをしないとと思ったからだ。
「有機農業をしたいという若い人は
たくさんいます。そんな彼らをうち

でもこの20年間研修生として受け入
れてきました。彼らを研修し、雇用
して、ちゃんと独立農家としてやっ
ていけるような体制を整えて農業の
後継者を育てたい」

その追い風となったのは06年に議
員立法として成立した有機農業推進
法だった。

「10数年前まで有機というと、そ
れだけで色眼鏡で見られがちで、地
元の農家とのつきあいも難しかった
し、行政もノータッチでした。でも
ここで続いているうちに地元の農家
にも理解が生まれてきて、さらに法
律ができたことで役場も支援事業を
してくれるようになりました。いろ
いろな立場の人々と協調することは
大変ですが、それによって初めて実
現することもあります」

時には信念のぶつかり合いもある
かもしれない。それでも一番大事な
のは、その先にある共通の目標に向
かって、歩を進めることだと田下は
考えている。新規で農業を始めた人
を育て、おいしいものをつくる技
術を伝えるだけでなく、つくる喜び
を感じられ、しかも、それを売って
自立した営農ができるようにする。
お金にならない有機農業から、お金
も稼げる有機農業にするために、こ
れからも田下の奮闘はつづく。

(本文中敬称略)