新・農業経営者ルポ／第82回

耕作放棄地で挑む大規模コマツナ産地づくり

耕作放棄地で挑む 大規模コマツナ産地づくり

東京のベッドタウン・埼玉県上尾市。取りたてて有名な特産品のないこの地で、農業生産法人を設立し、コマツナの生産を行なうのが㈱ナガホリの社長・永堀吉彦だ。目標は上尾市を中心とした地域をコマツナ産地として市場に認めさせること。農業に携わって47年、その実現のため、永堀は〝耕作放棄地〟に目を付け、パワーショベルのような力強さで、型にはまらない農業経営を続けてきた。そして今日も地主の協力や200人を超えるスタッフとともに、妥協なき精神でまい進する。

取材・文／永峰英太郎　撮影／編集部

耕作放棄地には あらゆる夢が詰まっている

永堀吉彦が埼玉県川島町にある耕作放棄地に筆者を案内し、その土地に足を踏み入れた瞬間、明らかにその眼は輝き始めた。

耕作放棄地の広さは実に8・6ha。東京ドーム約2個分の広さだ。その日は、バーチカルハローやレベラーを使って整地作業が行なわれていたが、永堀は突然100m先で作業をするスタッフのもとに駆け出していき、指示を出し始める。

「圃場の起伏が少し激しかったので、声をかけたんですよ。この時点から土づくりをしっかり行なえば、いい作物ができますからね」

その動きは止まらない。「うちの市（埼玉県上尾市）の耕作放棄地にも案内しますよ」と車を走らせる。道中、永堀は幾度となく「あの畑もうちが開墾したもの」と指をさす。

現在再生中の耕作放棄地は、草がぼうぼうに茂っていた表土を、重機で根こそぎ剥ぎ取った状態だった。作業するスタッフに「あと2日で整地できそうだね」と声を掛ける。スタッフが「綺麗にしてくれてと地主さんが喜んでいましたよ」と返す。永堀は「じゃあ、あっちの竹やぶも提供してくれないかなぁ」と笑った。

「耕作放棄地にいると、ウキウキしているように見えますね」

筆者が正直な感想を口にすると、永堀とスタッフは豪快に笑った。そしてスタッフがこう言った。

「社長は、コマツナを作っているよりも、耕作放棄地を開墾しているほうが好きなんですよ（笑）」

永堀は耕作放棄地を〝宝の山〟と表現する。農地に再生することで、より多くの収益が上げられることが、その喩えにつながっているわけだが、それがすべてではない。

川島町の耕作放棄地を案内しても らったとき、永堀は全体が見渡せる高台に立ち、筆者にこう話した。

「僕は、この地域を市場が認めるコマツナの一大産地にしたい。今うちには、20代の若手社員が7人います。彼らにはこの広大な土地を自ら運営できるような経営者になってほしいんですよ。そして一緒に夢を実現していきたいんです」

現在でも、永堀は時間が許す限り、自らパワーショベルに乗り、耕作放棄地を開墾している。レバーを操っているとき、その脳裏には、収益が上がる嬉しさだけではなく、若手社員が将来的に活躍する姿も思い描いているに違いない。だからこそ永堀は耕作放棄地の存在を重要視し、その拡大にまい進しているのだ。

他力本願ではなく 自分で道を作ろうと決心

永堀が運営する、農業生産法人ナガホリは上尾市を中心に展開する。農地面積は約50haで、コマツナの年間延べ作付面積は120ha以上。毎日1箱4kg1000～1500ケースをスーパーや市場に出荷する。

コマツナ生産をスタートした当初（1995年）、その農地面積は両親が所有する2haに過ぎなかった。

「コマツナの大量生産と安定供給を実現するには、2haではまったく足

農業生産法人 ㈱ナガホリ
代表取締役
永堀吉彦　埼玉県上尾市

ながほり・よしひこ●1945年埼玉県生まれ。埼玉県立熊谷農業高校卒業後、トマトを作る両親の家業に入る。72年買参人の免許取得。74年、市場で売れ残る野菜に目を付け直売所を運営。その後、産地間競争の隙間をついた野菜の生産に乗り出す。95年農業生産法人、㈲ナガホリを設立。耕作放棄地を活用しコマツナの大量生産・安定供給に乗り出す。03年株式会社に組織変更。農地面積は約50ha。売上高2億7,000万円。社員7名、パート約200名。尊敬する人物は武田信玄。

りません。最初は農協に地主を紹介してほしいと相談したけど『農協は金融と共済しかやってない』と言われて、目が覚めました。自分で欲しい農地は、他力本願ではなく自分で探すしかないと腹を括りました」

永堀が「野菜の大量生産と安定供給」を重要視するのは、高校卒業後（63年）、トマトを生産する親の経営を継いだ時、ある事実に直面したことがきっかけとなっている。

「農協を通さない個選で市場出荷していたんですが、いつも買い叩かれるんです。共選で1箱4kg1500円がせいぜい1000円止まり。なぜこれほどの差が生まれるんだろうって、正直頭に来たんです」

家業に入り8年が経過した頃、市場のカラクリを探るため、セリに参加できる青果市場の〝買参人〟の資格を取って市場に入り込む。価格差の理由が分かれば、そこから農業の可能性を見い出せると考えたのだ。

すると様々な事実が浮き彫りになっていった。まずは安定供給という側面だ。個選の場合、どうしても日々の出荷量が安定しない。一方、共選は、日々の入荷が安定し量も多い。スーパーなどは大量で安定供給されている野菜を当然欲する。ニーズが高ければ、買い取られる値段が高くなることは、必定だった。エリアの問題もあった。上尾市は専業農家が少なく生産量が低い地域。そこでトマトを作っても、有名生産地にブランド力で敵うはずもなかった。

永堀は、市場には市場のルールがあることを痛感した。市場に不満だけを吐く己を戒めたに違いない。

「この状況打破には、自らの手で有利な状況を作るしかないと強く思いました。その途中で、周りから圧力をかけられたり、妬まれたりしても、一切気にしないと決めた」

永堀が他者に依存しない農業経営者になる決心を固めた瞬間だった。

コマツナであれば永続的な商売ができる

トマトを見切ると、永堀の突破口探しが始まった。まず目を付けたのが市場で売れ残る野菜だった。買参人として野菜を格安で買い取り、格安で消費者に提供した。直売所の経営に乗り出したのだ。

さらに、産地間競争の隙間をついた野菜の生産に乗り出す。選択したのは「葉付きダイコン」と「朝どりトウモロコシ」だった。オンリーワン商品として売れると考えた。

直売所の経営も新たな商品も、一時は成功を収める。しかし、永続的な需要を得られることはなかった。

あるとき市場で「コマツナを作る

1農地面積は約50ha。上尾市を中心に約100カ所の農地からなる。2 2010年4月に新工場に移転。敷地面積は4,700㎡。3上尾市の地図には借り受けた農地の場所に印が付けられている。一見点在しているように見えるが、10数個の印が固まっているのが分かる。4整地する前の耕作放棄地。このぐらいの規模であれば3日で整地できる。

耕作放棄地で挑む 大規模コマツナ産地づくり

8

5

7

6

5 6 集出荷施設で働くパートたち。運搬担当者が日に何度も運び込むコマツナを素早く計量し、ベルトコンベアに載せていく。そのスピードによって給料は上下する。7 1箱に4kgのコマツナが詰められ、市場やスーパーに出荷されていく。8 出荷直前のコマツナ。左は市場向け、右はスーパーの要望に合わせた小サイズ版。

産地がない」という話を耳に挟む。調べてみると、コマツナには名だたる生産地は皆無だった。埼玉県でも大規模に展開している場所はなく、その多くが夫婦2人の家族経営だった。永堀は「いける」と確信した。

「チェーン展開しているスーパーは全店舗に、同じ品質の野菜を置きたいもの。だけどコマツナは、個選、共選問わずに、それだけのロットを持ったところがない。しかも年間を通して栽培できる野菜でもある。市場のニーズを汲んだコマツナを毎日大量に出せれば、永続的に高く買い取ってもらえる」

農地探しに苦労するなか、建設会社社長の弟から「重機を貸すから、荒れた畑を耕せばいいのでは?」と言われ「そうか」と膝を叩いた。

地主が耕作放棄地を貸したがる仕組みを作る

地主から耕作放棄地を借りる際、永堀は行政の「農業経営基盤強化促進法に基づく利用権設定等促進事業」（行政が農地の賃貸借を取りまとめる制度）を間に通した。さらに地主には一切の金銭的負担をかけない仕組みを作った。どんなに荒れていても無料で開墾し、その代わり3年間無料で使用できることをルール化したのだ。それでも最初の1年で借りられたのは1反程度。それでも「よし!」と思ったという。

永堀は、上尾市の地図が貼られている部屋に筆者を招いた。地図には借り受けた農地の場所に印が付けられている。その数は、現在約100カ所。とはいえ10数個の印がまとまっているところが多い。

「1つの実績を作れば、近隣への口コミで必ず『うちも開墾してほしい』という依頼が来る。印が集中しているところは、その証拠なんです」

この口コミを誘発しているのは、無料で開墾しているからだけではない。長期間の賃貸契約は結ばない。地主は上物を嫌がる傾向にあるため、農地にはハウスを建てない。こうした取り組みが実り、地主からの開墾依頼が相次ぐのだ。

貸し渋る地主がいる場合、永堀は〝策士〟の側面も見せる。

「交渉時『これは無料が嫌なんだな』って感じ取ったら『1反1万円は?』などと、相手の顔色を見ながら交渉していきます。あとでちょっと高すぎたかなと後悔することもあるけど、まぁしょうがない（笑）」

耕作放棄地の開墾は、パワーショベルやチェーンソーなどを使って行なう。約100カ所のうちの7割は永堀が社員とともに開墾した。

「パワーショベルで雑草ごと表土を

剥ぎ取り、木はチェーンソーで切り落として焼却します。その後、パワーショベルで天地返しを行ない、整地していきます。1反で3日もあれば農地として使える状態に仕上げられるかな」

この天地返しが〝並〟ではない。下層土が出るほどの深さまで掘り、天地返しを行なっているのだ。その深さは3m以上に及ぶことも。「下層土は比較的病原菌がありませんから」と永堀。ちなみに連作障害が出た農地でも、この天地返しを行なう。

開墾に使う重機は、トラックの荷台に載る小型のパワーショベルがメイン。面積が大きい農地では大型重機も使用するが、それらはリースで済ます。多くの場合、開墾費用は1反5～10万円で収まる。

上尾市で実績を積むなかで、ほかの役所から「耕作放棄地を借りてほしい」という声も上がり始めた。

冒頭で紹介した川島町の耕作放棄地8・6haは09年に借り受けた。行政が絡んだことで、同社の負担は総事業費の4分の1程度で済む。しかもまとまった農地のため、農作業の効率も格段にアップする。

同社では7人の社員と200人超のパートが働く。社員の役割は、下地作り。社内にあるボードには全農地の状態（pHの数値など）が書かれており、社員はそれを見ながら、畑づくりを行なっていく。全農地の状態を同レベルにして、質が均一なコマツナを収穫できるように仕掛けていく。年間を通して出荷できるように、播種・施肥・収穫などのスケジュールを立てるのも社員の仕事だ。

社員が立てたスケジュールに沿って、農作業や計量・包装作業をするのはアルバイトやパートの役割だ。

現在、収穫作業は年配者、計量・包装作業は女性パートの採用を軸にしており、給料は完全な能率給制を採用する。それには理由がある。例えば計量作業は、毎分60袋包装できる自動包装機の速さに合わせる必要があり、作業の遅さは、全部の流れを止める元凶となってしまうのだ。

年配者の農作業については「休むのは自由」という方式を採用しているが、それでも収穫量によって時給は変わる。速度向上を意識付けさせるために、抜き打ちで一人ひとりの収穫量を計り、その成績をボードに貼り出すこともある。

こうした厳しい環境にも関わらず、社内の雰囲気は活気に満ち溢れている。一切ギスギスしていないのだ。これについて永堀は、全スタッフが自由な意見を言える定例会やグループごとにリーダー（優秀なパート）を立て、スタッフの面倒を見て

10

11

9

13

12

9埼玉県川島町の荒川沿いにある8.6haの農地では、パワーショベルやバーチカルハロー、レベラーを使った整地作業が進められていた。10 11農地再生前の様子。大量の雑木を切り出す作業に、「このぐらい荒れているとやりがいがある」と永堀。12この農地の一部では10年秋からコマツナ栽培がスタート。13川沿いで水が出やすいため、幅・深さ1mほどの明渠を設けている。

耕作放棄地で挑む 大規模コマツナ産地づくり

17

14

16

15

14 15 耕作放棄地の再生には、自社所有のサブソイラやレベラーなども使うが、大型農機や作業機を持つ地元の農家に作業を委託することもある。16 連作障害が懸念される農地は、時にはパワーショベルで3m以上天地返しする。17 耕作放棄地を開墾するのが三度の飯より好きだと永堀は話す。

いる点などを挙げた。しかし、一番大きいのは、永堀の魅力にスタッフが惹きつけられているからに違いない。上尾市近郊の農地がどんどん無くなるなか、東京ドーム約2個分の耕作放棄地を借り、全部コマツナ栽培に当てるというプロジェクトを知れば、誰もがワクワクする。その感情が会社全体を覆っているため、活気に満ち溢れているのではないか――、そう筆者は考える。

生産者有利な状況を絶対に作り上げる覚悟

現在、コマツナは市場出荷がメイン。代金回収リスクの軽減、大型スーパーの市場利用率の高さなどを考えた上での選択だ。この市場出荷は仲卸業者との相対取引だ。農協経由のセリ取引ではなく相対取引にしたのは「コマツナの大量生産と安定供給」が実現できているからだ。

昨年1月、こんなことが起こった。あるスーパーが前日にコマツナを大量に注文してきたのにも関わらず、仲卸業者は動かなかったのだ。

「動いてほしいと僕は言ったんだけど、動かない。だから、その市場との全取引をストップしたんですよ。この市場とは縁を切ろうと思った。そうしたら次の日の朝、頼むから出してくれと謝罪しに来ましたよ」

現在、毎日1500ケース程度を出荷しているが、2000ケースまで出荷可能のため、まずはその数字をクリアするのが目標だ。この実現には、他の市や町にも目を向ける必要がある。それも行政からの依頼を待っているだけでは遅い。

「よそ者ですから、地元の農業委員会は動いてくれないことも多い。それは仕方のないこと。でも、そこで諦めては何も生まれない。そういう時には、県の担当や国会議員などに根回しをすることもあります」

これらのエピソードには、この地域をコマツナ産地として確立する途上で、一切の妥協を捨てた男の覚悟が見える。それ故、スタッフは永堀に付いていく。

今永堀は、タマネギの生産にも力を入れ始めている。昨年3haだったが、来年には10haに拡大する予定だ。コマツナの連作障害対策の側面もあるが、タマネギでも市場で主導権を発揮できる打算があるからだ。農業に携わって47年、永堀は自らの道を切り開いていった。その過程では、直売所の経営にも乗り出し、経営者としての幅を広げた。そして、これからも自身が愛するパワーショベルのような力強さで、突き進んでいくつもりだ。

（本文中敬称略）