

株式会社穂海 有限会社穂海農耕 代表取締役社長 丸田洋

非農家出身の新規参入者だから コメ農業にイノベーションを実現

水田面積日本一を誇るコメの一大産地、新潟。その地でコメ生産を営む丸田洋氏は7年前にエンジニアから一転、新規就農をした。

「みつひかり」を戦略品種とし規模を拡大。昨年には販売・集荷を行う別会社を立ち上げた。

JGAP認証のコンサルティング事業も行い、指導員として全国各地を飛び回り様々な農業経営のノウハウを吸収していく。若き経営者は何を思い、進んでいるのだろうか。

農業こそまさにモノづくり 会社では得られない面白さ

昆吉則（本誌編集長） 丸田さんは二年前の読者の会の全国大会で話してもらった時、「うちのコメはおいしくないです」と発言して受けてましたよね。

丸田 あれはいろいろ言われました。最近はそのでもないけど、40年

くらい農家と出会ってきてご飯をご馳走になることも多かった。そんな時、決まって「うちのコメはうまいだろう」と言われて困ったことがままあった。失礼だけど、自分のコメ以外は食べたことがない人が多いのだよね。農家の多くが自分を相対化できていないし、したがってお客さんの存在にも気づけない。特に、産地評価が独り歩きしてきた新潟県は日本の中でも一番危うい位置にいると思う。その新潟でコメ作りをしな

がら、「おいしくない」と言う丸田さん。自己相対化できる、あるいは自分の立ち位置が明確になっていく。新規参入者だからなのだろうか。

丸田 私は大学卒業後、エンジニアをやっていたんです。でも勤めて2年目にこのままでは会社の歯車であるだけの存在になるような気がして退社しました。それからはスキー場や雪山を案内する仕事をしてました。それである時、声をかけられて農業をやってみたら、これはまさにモノ作り。エンジニアは仕事が細分化されていて、全部の工程ってなかなか見られないんですよ。でも農業は本当に種から作ってモノになって、さらには消費者の顔まで見える。面白いなと思いましたね。

昆 穂海は設立何年目なんですか。
丸田 平成17年に立ち上げて、18年

から作ってるから7作目です。農場の規模は38町歩でスタッフは僕以外で5人。

昆 農業以外から来た人達が多い？
丸田 農家の子供はいません。そういう人達の方がやりやすいですよ。固定概念がないので。

昆 農地を集めるのはどうしてるんですか。地縁関係の無い貴方が。

丸田 農地は営農していた方から話をいただいで、全部農業委員会を通して、全部利用権設定をしています。本当によくしてもらっています。ただし場所は選ばず、基本的にお話をいただいたらどこでもやる。いいところだけ選ぶ姿勢だったら、地域で認めてもらえて良かったですよね。

入って来たばかりのスタッフに「お客様は誰だ」と聞くんです。み

んな「買ってくれるのがお客様だ」と答えるんですけど、実はそれ以上に地域がお客様だと感じるんですよ。地域がお客様ということは、スタッフひとりひとりが営業マンということ。挨拶、車の運転、草刈後のホウキひとつにしても大切だし、地域に対して何かを返さなきゃいけない、と考えてほしい。

昆 「農業はお天道様とおお客様」です。どちらへも戻し続けるのが肝心。
丸田 「客」じゃなくて「お客様」という意識ですよ。

「コシヒカリ」ではなく「みつひかり」だからの可能性

昆 取り組んだのがコメだということも良かったですね。日本農業の中で一番成長性があるのはコメですからね。

丸田 あまり「いい」と言うと、やる人が増えるから止めて下さい(笑)。
昆 なぜコメを選んだんですか？

丸田 周りにコメしかなかったからというのが正直な理由です。でもそれがよかったです。というのも、どんな農家でも何俵かは確実に採れて、下ブレが少ない。かつ、もし落ち込んだとしても農産というすばらしい制度がある(笑)。

昆 作っている品種は。

丸田 メインは「コシヒカリ」でそれ以外は、早生の餅になる「わたぼうし」、「こしいぶき」という早生のうるち、そして超晩生の「みつひかり」です。

「みつひかり」は日本では数少ない民間育種のF1品種で、超晩成なんです。新潟県内の場合、コシヒカリより1週間ほど早く植えても、稲刈りは3週間〜1か月ほど遅くなりますから。田植えを5月上旬とすると、稲刈りが10月中旬以降。「みつひかり」にこだわるのは、少ない機械でいかに大きな面積を栽培するかを考えるべきだと思うからです。早生品種や中生品種を作付ける前と後に作業できる「みつひかり」は、作付分がボーナスになるのです。

今、「みつひかり」は7町歩くらい作っていて、収量は湿田の粘土質の農地で12〜12・5俵。温暖な地域の品種のため、新潟の冷たい水はマインナス要素になる。砂地でうまくやつても13俵でしょうか。ただ基本的に鈍感な品種だから栽培しやすいですし、いろいろな工夫をした結果、栽培3年目にして「新潟の中ではこういう栽培法がいんじゃないか」という方向性も見えてきています。

昆 種販売と集荷もやっているので、丸田 はい。種を買ってもらう時に、

丸田 洋

■プロフィール(まるた・ひろし)
1974年新潟県生まれ。東北大学機械航空工学科卒。発電機の開発、スキー場勤務を経て、2005年に就農。05年に立ち上げた有限会社穂海は現在、有限会社穂海農耕に改名し水稻の栽培と作業受託業を担当する。2011年には集荷・販売、コンサル業務を行う株式会社穂海を設立。またJGAP導入指導員として毎年50〜60件の講演や研修等を行う。同社はJGAP団体認証の第一号でもある。

※写真右は、株式会社穂海の営業部長(東京駐在営業)の福田立子氏。



「全量うちが買わせていただきます」という話をしたうえで、作ってらっしゃいます。新潟では約15の法人と取引していて、うちと県外全域も全部合わせると、二千俵以上、120t~130tを扱っています。基本的には玄米販売が中心で、売り先としては、商社、大手卸、地域の卸、あと直で外食も。精米工場を持ってないので、今のところ川下まではあまり手を伸ばしていません。すぐお金にならないから…。

昆 「みつひかり」を組み合わせるから機械の償却が早まり、単価は安くても多収で稼げる。もっと増えても良いはずなのだけど、餌米の補助金が邪魔してらんだらうか。

丸田 それもあります。でも「今の倍に増えるか」と言われたら難しいし、遅いことがコメ専業農家にとってはプラスになっても、裏を作る人達にとってはそこがデメリットになる。だから「みつひかり」を作ったらどんなメリットがあるのかをもっと明確に見せて、農家の方々の要望を満たしていく課題は残っていますね。

「僕の夢はライスメジャーになるんだよ」

昆 これまでやってきて経営の転換

点になったことってありますか。

丸田 JGAPの基礎研修の講師として回る仕事をするようになったのが、転換点のひとつですね。うちに営業に来られていた方に連れていかれてもらったのがきっかけで、僕は元々エンジニアだったから、「ああ、ISOみたいなものね」と思っていたんですよ。それでその時、指導員を育成するカリキュラムの第一回目というのがあるって聞いて、「一回目」というのにグッとときまして。実際、指導員になったら、いい刺激になりました。新潟だけしか見てなかったんで、自分がスタンダードだと思っていたことが全然違うし、規模も新潟よりもっと大きなところもあったり、農家さんのタイプも含めて多様性があることに気づきました。回りながらコメを作ってもらって営業もできるって、得るものしかなかったっていいでしょうね。

でも一番の転換点は、福田さんとお出会ったことかもしれません。だいぶ前に「みつひかり」の存在を知った時は、「遅くて、しかも安い」という印象しかなかったんです。でも彼女と会った時、「確かに遅くて安いかもしれないけれど、こういう特徴があるんだよ」というのを教えてもらって、「あつ、そうか」と目が覚める思いがした。ちょうど

この面積が1年で10町歩くらいドンと増えた時期で、設備投資をしなればとか、調達は大変だなとか、何か打破できるものはないか探していた頃だったんですよ。

昆 福田さんからも聞かせて。

福田 私はずっとみつひかりの育成元である三井化学で働いていました。グループ企業のアグリビジネスの勉強会にずっと参加してたんですけど、そこで最後に出た結論が、「現在の農業は産業にはなっていない。だから今、農業に参入すると絶対に失敗する」でした。でも私としては、今が時代の変わり目であると考えていたので、産業としての農業に取り組んでみたかったんです。そんな時、丸田さんに出会って、「僕はライスメジャーになりたい」と言われたんです。最初は「何言ってるの？」と首を傾げたんですけど、面白そうだから賭けてみようかなって。

昆 会社に参加したのはいつから？

福田 会社を立ち上げたのが2011年の6月で、実際に入ったのは9月です。最初は、どんなビジネスモデルを組めば会社として回るのか、という議論に時間をかけました。まず私が思ったのが、数字が不明確だな。会社に入って、いろいろな方の決算報告書などを見せてもらっても、経営の仕組みがよく分からな

かったんです。お米が売買された値段とか、聞いても感覚的な数字しか出てこない。これでは経営の方向性も出てこないと思って、細かい聞きこみを始めました。

丸田 こっちとしては根掘り葉掘り聞かれて、正直、「面倒くせえな」と思っていました(笑)。

福田 そうしたうえで、機械の数はどれぐらいが適正か、ランニングコスト以外の減価償却のバランスはどうあるべきか、いろいろなシミュレーションをしたんです。最終的に「みつひかり」のメリットを数字でプレゼンすることができたんですね。私自身、農業をほとんどやったことない立場なのに、銀行や外部の方に聞いて説明ができるようになったのは大きな収穫でした。

丸田 金融機関からお金を借りるために事業計画からしっかり作る必要があった。福田さんと数字を分解して、「こうすれば絶対に儲かるはずだ」「これでこういうことをやればこれぐらいの利益が上がるはずだ」とシミュレーションを作れるようになりました。株式会社穂海を立ち上げる時には、それこそ2、30ページに渡る事業計画書を作りましたから、それを読めば外部の人も納得してもらえる土台が作れた気がします。

昆 会社は二つあるわけですね。

丸田 最初に設立したのが、有限会社穂海です。それを水稻の栽培や作業受託業務する農業生産法人に特化するため、穂海ブランドは残して、農耕をつけて「穂海農耕」にしました。もうひとつが昨年立ち上げた株式会社穂海。こちらは農地を全く持っていない卸売会社に近い農業法人です。具体的には、米穀や青果物の集荷・販売、米穀の農産物検査、あとは情報の収集や供給、コンサル業。

福田 これでもう何でもできる。

丸田 まあ、言ってしまうえば（笑）。なぜ分社化したかという点、企業として適正規模が必ずあるはずなんです。その中で分社するか部門ごとに分ける選択はあるとしても、ある程度独立をさせながら、きつちりやらせていく方が利益が上がるんじゃないかと思っただけです。それと実務的には運転資金などの問題もありました。たとえばうちの売り上げが4000万円しかないのに、保証協会に「4000万の仕入れ資金を保証してほしい」とお願いしても難しい。けどそこを完全に切り離して、集荷するための農業法人にすれば、中小企業の保証協会から保証をいただくながら資金を調達できる。

「穂海」というビジネスモデルの確立が将来の夢

昆 穂海の将来的な展望を教えてください。

丸田 これから作期分散を考えて、地域をまたぐ必要が出てくるかもしれません。一つの地域で大規模になる形だけではなく、いろいろなところで農場を持ってコントロールしていく可能性はどんどん追求していきたいなど。それこそ分社化をしながら利益率を上げていく方法もあると思います。言ってしまうえば、「俯瞰した形での農業経営」が目標ですね。もうひとつやりたいことは、JGAPを通してのコンサル。そのお手伝いさせていただいたうえで取引に繋げていきたいですね。

福田 「みつひかり」を通して私たちとおつきあいすることになった生産者で、「じゃあJGAPを取得しようか」「法人にしようか」と言います。出さずが結構多いんですよ。

昆 まさにお二人の様な方が農業を変えてるんですよ。

丸田 本人達は全く意識がないんですよ（笑）。

昆 青筋立てて「農業を変えるんだ」って机を叩くなんてバカげた話で。農業を変えるために取り組むん

じゃなくて、普通に栽培し、商売するために取り組む。それが結果として、農業を変えることに繋がるんですよ。福田さんの今後の抱負は…。

福田 企業経営を展開する中で、お米が産業としてちゃんと成り立つことを証明していきたいですね。それとうちは取引を始める際、お客さんに「長い目で見て付き合ってくださいませんか？」とお願ひしているんですよ。それで「私たちは20年後もお米を生業としてビジネスする会社として、ずっとお米を作っていきますし、取り扱っていきます。だから買ってください」と話しているの、その夢を実現したいなど。

昆 食管法の中で守られてきたコメ業界人って、ブラックというか、モラルが低いんです。農協だろうが業者だろうが、みんな最後には政治に頼んでなんとかしようとする。「お客様」になかなか気づかず、感謝もないんですよ。何が言いたいかと言うと、「商売がおもしろくなるから、今のまま規制があった方がいい」というのは農業界一般の論理。そういう発想とは全然関係ないところで、あなた方が農業やコメの流通をやるうとしていいることが、僕には新鮮で健康的に思えるのです。

丸田 ありがとうございます。そういえば僕、数年前、「ニッポン農業

の新旗手たち」という特集で「農業経営者」で記事にしてもらったんですよ（※編集部注…2008年2月号）。その時、色紙に目標を書いたのです。読み返してみたら、「穂海」という新しいビジネスモデルの実現」と。それは今も変わってないんですよ。規模や売上の大小だけでなく、農場を抱えて販売するパッケージの中で、自分たちならではの新しいビジネスモデルを確立したいと考えています。

昆 「ライスメジャー」なんて、まさに新しいものを作る意識の表れじゃないですか。ぜひその姿勢を貫いて、イノベーターになっていただきたい。今日はどうもありがとうございました。

