新・農業経営者ルポ／第102回

十勝で活躍の場を拡げる JCB乗りのイノベーター



「プレゼンの迫力が少し欠けていたんじゃないかなという意見もないわけではなかったが、200馬力級のトラクターを導入してヨーロッパ並みの規模で北海道の農業をけん引する実績を評価した」

これは、AI-1グランプリ2011の北海道エリア大会で優勝した鈴鹿誠に向けての同地区選考委員長・村井信仁の弁である。たしかに柔和な表情に力強さは感じないかもしれない。しかし、演題にあった「畑作・野菜生産とコントラクター事業の融合経営」の現在、そして未来を改めて取材していくと、本人は意識しなくとも結果的に北海道の農業界における革新者となっていることに気づかされる。決勝大会では受賞に至らなかった（ビジネス）プランも実際のアクションでグランプリを獲得するかのような挑戦は今なお続いている。

文・撮影／永井佳史　人物撮影／佐々木智治

写真提供／㈲鈴鹿農園・㈲鈴鹿プランニングサポート

十勝の中西部に位置する芽室町。全国的にも名の知れた農業の町であり、昨年の農業粗生産額は231億円に上る（JAめむろ）。当地では農家1戸当たりの平均耕作面積が30haをやや上回る程度だが、鈴鹿は父・諭三男の下で農業に従事して3年足らずで90haという状況に身を置く。まだ80年代半ばのことである。

「高校を卒業して農業を始めるにあたり、父と将来の目標を立てたんだよね。それは単純に100haを目指そうというたわいないもの。当時の十勝ではそのくらいが最大クラスだったんだね。大規模経営であれば省力化とコスト削減、そのうえで高収益が得られると考えた」

息子の思いを受けた諭三男は一気に拡大路線へ踏みだす。従来からの約3万本に達する原木シイタケの生産はそのままに、40haで作付けしていた小麦の連作を主に借地で増やし、鈴鹿はひたすら農作業に励んだ。

こうした動きに周囲の目は冷ややかだったかもしれない。それでも、実績を残す鈴鹿の元には次々といろんな話が舞い込んだ。

92年にカルビーポテトとの加工食品用ジャガイモの契約を皮切りに、94年ごろから生食用を帯広市場へ、今は取りやめているが、同時期から小豆を音更町の山本忠信商店へ、また4年ほどゴボウをJAと農産物集荷業者へ出荷していた。現在も継続しているところでは、97年から長イモをJAへ、07年から大豆を山本忠信商店へ（今年から大半をJAへ）、同年からカボチャを帯広市場と㈶北海道農業企業化研究所（HAL財団）へ、一昨年からニンニクをJAへ、今年から小玉スイカをJAの直売所である愛菜屋と同財団へそれぞれ供給している。

一方、生産量の割合できたほなみが40%、ゆめちからが25%、キタノカオリが20%、はるきらりが15%（12年）の小麦は08年から全量を同財団と取引する。生食用ジャガイモの一部もそこなどに納めるようになり、原木シイタケは愛菜屋で委託販売をしてもらっている。

経営面積は150haを超えた。内訳は、春播きを含めて小麦が92ha、ジャガイモが30ha、大豆が20ha、長イモが7・5ha、カボチャが2ha、ニンニクが0・7ha、小玉スイカが0・3ha、ピーク時に比べ1／10に減ったとはいえ原木シイタケの生産は3000本に及ぶ。

ここに至るまでは経営危機も何度かあったようである。小麦については町内の7戸の農家で十勝はる麦の会という組織を結成しているが、鈴鹿の敷地内に建てていた乾燥・調製施設が強度不足を理由に工事の途中で関係官庁から中止命令が出、解体して一から造りなおす事態もあった。

そうしたなか、誰も実施していない、いや実施しようとしてもできな



㈲鈴鹿農園　代表取締役
㈲鈴鹿プランニングサポート　取締役
鈴鹿 誠
北海道芽室町

すずか・まこと　1964年、北海道芽室町生まれ。高校卒業後、農業に従事する傍ら、北海道拓殖短期大学に入学するも2年後に除籍。父・諭三男の下、目標を100haの経営に据え、3年ほどで40haから90haへ規模を拡大する。99年にコントラクター事業を行なう㈲鈴鹿プランニングサポートを、04年には㈲鈴鹿農園をそれぞれ立ち上げ、経営規模は150haを超えた。両社を合わせた売上は約1億5,000万円（11年）。12年6月、JAめむろの理事に就任した。

十勝で活躍の場を拡げるJCB乗りのイノベーター







コントラクター事業の一環である小麦の鎮圧と融雪剤の散布。リリー社製のケンブリッジローラーは作業幅が12.5m。今年は40ha分を受託した。スキー場のゲレンデ整備車の中古を活用してブロードキャスターを搭載した車両での融雪剤の散布はJAめむろ管内で750ha、音更町のJA木野管内で200ha分を請け負った。なお、表紙の背景になっているイラストは芽室町内における二つの作業の受託マップである

い大規模経営をなぜ実現できたのかを問うとあっさりこんな答えが返ってきた。

「やる気と努力。あとは社交家の父の人間性かな」

だが、大規模化へ向かう途上で頭の中はきちんと整理されていたようだ。

コントラクターは十勝25万haがターゲット

「農業情勢の変化に伴い、特に北海道にとっては先行きが読めない環境にあった。でも、じっとしていたら翻弄されるだけ。だからこそ攻めの姿勢を持ちたかったんだよね。農産物の付加価値を高め、収益を確保するのも一つの手だけど、欧米のように農場を経営する者、作業を受託する者というふうに分化に対応する受け皿になれればと思った。そのとき、コントラクターを先行させちゃうとどうしても目先の収支に悩まざるを得なくなる。そこで考えたのが大規模経営からコントラクターを視野に入れるプラン。これなら幅が広がるからね。過剰投資に見えても自分とすれば充実した先行投資。農場での問題点の洗いだしにもなる。コントラクターも常に農家目線に立ち、単なる利益追求型で終わらないよう心がけることにした」

それが99年に設立することになるコントラクター事業の㈲鈴鹿プランニングサポートである。今年の実績でいうと、300haの小麦畑から梱包した3000～4000個の麦稈ロールの販売を柱に、作業幅が12・5mになるケンブリッジローラーを使った麦踏みは40ha分、スキー場のゲレンデ整備車の中古を活用してブロードキャスターを搭載した車両での融雪剤の散布は950ha分を請け負った。

「ゲレンデ整備車は3台持っていて、1台は予備にしている。希望日が集中したり、雪の影響で日程がずれると3台をフル稼働させることになるんだけど、これまでの最高は1日250ha。GPS装置を駆使して車速連動が使えるようになってからは正確に施用できるようになった」

農閑期の一時期ではあってもこうしてスタッフを遊ばせず、仕事を作ったのは大きいといえよう。

さらに、今年はカルビーポテトからの依頼でジャガイモの収穫にも取り組んだ。ポテトハーベスターは輸入代行も行なう業者を通じて導入したグリメ社の中古の2畦けん引式である。昨年春に2台まとめて購入し、秋に稼働させていた。

余談だが、鈴鹿はカルビーポテトが構想した畑で塊茎を選別せず、集

荷場で対処する体制づくりに協力し、契約生産を始めて間もない95年からバーグマン社のオフセットタイプを使っている。このハーベスターには機上選別という概念がないため、ユーザーは別途、選別システムを用意する必要がある。カルビーポテト向けは問題ないにしても、自ら流通させる分に関しては準備しなければならない。とはいえ、掘ったばかりの濡れた塊茎を扱える既製品がなかったことから、鈴鹿は近くの鉄工所に頼んでそれ相応のラインを整えた。同時に、カルビーポテト用の搬入は大型コンテナではなく、トレーラーの荷台に塊茎を積み込んで庭先まで運ぶ方法を採用している。

いずれにしても、グリメ社の2畦けん引式の性能を最大限引きだすには春先が肝心であり、土中に石や土塊が存在するようでは品質面にも支障が出る。その点、鈴鹿は次の二つを圃場条件によって使い分けている。一つが播種床からまさに石や土塊を取り除き、広い耕土で最適な環境を形成するソイルコンディショニングである。もう一つは石が少なかったり、粘土質の畑を対象にしたプレリッジ栽培というもの。180馬力のジョンディア社製トラクター、7820のフロントにパワーハロー、リアにストーク社製パワーヒラー（砕土装置付き培土機）のロータリー仕様（縦爪）で砕土しながらあらかじめ畝立てをしておき、そこに培土機構を備えたポテトプランターで植え付けていく仕組みになる。その結果が2台で1日4ha（大型コンテナにして100基分）という収穫の作業能率につながっているという。しかしながら、生食用では効率が落ちる大型コンテナを利用しており、シュートが付いていないほうのグリメ社のハーベスターも使えないため、せいぜい1・5haといったところのようだ。

今回の一件はたまたま豊頃町で受託したが、それ以外の作業は一部の例外を除き鈴鹿の自宅事務所から半径20㎞圏内の芽室町内に限って請け負っている。

「でも、このまま町内で終わるつもりはないよ。一時はクルマで1時間以内と決めて上士幌町まで出向いていたこともあったからね。今後は十勝に広がる25万haの農地をターゲットに事業を拡大させていきたい」

新たな作業ではジャガイモの植え付け（後述）とそれに付随する部分のほか、大豆の収穫も具現化に向けてめどを立てつつある。

なお、コントラクター事業を除く農場の経営は㈲鈴鹿農園として法人化し、04年に切り離した。スタッフ







30haで生産するジャガイモは10ha分がカルビーポテト向けのトヨシロ、20ha分が生食用で帯広市場やHAL財団などに出荷している。品種はメークインとホッカイコガネとマチルダ。春先はソイルコンディショニングが8割にプレリッジ栽培が2割。写真は前者の畑でJCB社製トラクターを用いてフロントで粗砕土、リアで植え付け同時培土を行なっているシーン。収穫では、表紙にあるグリメ社の2畦けん引式ポテトハーベスターをベースに、一部バーグマン社のオフセットタイプも使っている。選別は手作り感の残るシステムだが、原料側の大型コンテナの据え付けは1カ所、製品側は左右への振り分けが可能なダブルでノンストップ、その間をつなぐのがハーベスターの選別機構を再利用したものと最低限の機能は備え、くずイモ用のコンベアもある。1日の作業能率は大型コンテナにして2、30基分。つまり、グリメ社1台分の選別には1～2日かかる計算になる

十勝で活躍の場を拡げるJCB乗りのイノベーター







1993年から使い始めたハーディー社のスプレーヤー。現在は中古の散布幅が28mになるエアアシスト付きを２台使っている。うち、１台は今シーズンを前に元防除機メーカーの社員に頼んで１台を解体し、JCB社製トラクターの3185にリアマウントで特注の1,500ℓの薬液タンクを、けん引力を考慮してフロントにも同じ容量のものを取り付けてもらうことに。ちょうど作業中のところに立ち会った。規模拡大を図るうえで防除作業の効率化は外せないが、鈴鹿は高速作業でも安定感のあるハーディー社製スプレーヤーを減水量散布で用いるとともに、こうして最高時速が65kmのJCBと組み合わせることで難題をクリアした

は両社共通で役員と社員が６人、うち身内以外で元ジャガイモ集荷業の男性が１人含まれ、パート従業員が５人という構成になっている。

JCB×ハーディー×減水量散布で防除作業の効率化を実現

鈴鹿の敷地内ではなかなか目にしない農業機械をたくさんとらえることができる。象徴的なのは、１３５馬力（１１３５）が２台（１台はミッションとトラブルの関係で近隣でのみ使用）、１８０馬力（３１８５）が１台、２３０馬力（３２３０）が１台の計４台を所有するJCB社製トラクター。四輪サスペンションを有し、道路走行の安定性が良いとして導入した。

「JCBの３１８５と３２３０は最高時速が65㎞。移動にロスはかけたくないからね。将来を見越して選んだ。それとフロントPTOで５４０回転というのもポイントだね」

そのフロントとリアの複合作業の一例を挙げると、フロントパッカーでの鎮圧兼小麦の播種や緑肥の種子と肥料の散布、ジャガイモの粗砕土兼植え付け同時培土がある。

スプレーヤーは昨年春に中古のハーディー社製で散布幅が28ｍ、エアアシスト付きの同型機を２台まとめて導入した。今年は元防除機メーカーの社員に請うてシーズン前に１台を解体し、JCBの３１８５にリアマウントで特注の１５００ℓの薬液タンクを、けん引力を考慮してフロントにも同じ容量のものを取り付けてもらっている。これを主としてジャガイモ作に回した。規模拡大を図るうえで防除作業の効率化は外せないが、鈴鹿は高速作業でも安定感のあるハーディー社製スプレーヤーを上限50ℓ／10ａ（除草剤は70ℓ／10ａ）の減水量散布で用いるとともに、こうしてJCB社製トラクターと組み合わせることで難題をクリアした。けん引のセットでの１日の作業能率は小麦作の殺菌剤散布で80haになるという。

前述のケンブリッジローラーもグリメ社のポテトハーベスターもこのJCB社のトラクターも同じ輸入代行業者から買い求めている。そして、鈴鹿が次に目をつけているのがMiedemaというメーカーのポテトプランターである。

「欲しいのは種イモの供給機構がベルトタイプの４畦。北海道で一般に普及しているようなカップタイプだと形状の異なる品種ごとにカップを換える必要があって、その調整には１時間もかかる。ベルトタイプならそうした煩わしさはない。流れとしてはホッパーからゴム製のベルトコ

ンベア上に落ちた種イモが縁の盛り上がった中央部だけ後ろにスライドするラインに乗り、一列に並んだまま地上に落下して培土まで一気に進められるという感じかな。システム的に補助員も要らない」

ただ、これだけのスペックである。価格もそれなりにするようだ。

「業者に見積もりを出してもらったら1000万円を超えると言われてちょっと悩んでいる。でも、1日の作業能率は10haくらいで想定しているし、ゆくゆくはこの作業もコントラクターでやっていきたいと思っているのでこの冬になんとかしたい」

ちなみに、1000万円にちなんだ話をすると、鈴鹿は減価償却費がその額を超えないと不安になるという。

「反当コストにすれば大したことはないけど、大変は大変だね」

そう語る鈴鹿の会社の売上は農場部門が1億3000万円、コントラクター部門が2000万円の計1億5000万円（11年）である。

農業の革新は農業経営者が起こす

農業の革新はほかの誰でもない、農業経営者が起こす。

自らが描く未来に何が必要かを判断し、土台を固めていく。鈴鹿の場合、それが農場の規模拡大であり、コントラクターとの融合だった。必然的に耐久性が高く、高能率な農業機械が求められるなか、視線の先をヨーロッパへ向ける。規模が規模だけに悠長に待っていられない。国内に自身の要求を満たす〝手段〟がないとわかれば輸入代行業者に相談を持ちかけた。また、国内に正規輸入代理店が存在するものでも価格だけでなく、アフターサービスも見極めてそこから購入することをしている。ここに鈴鹿の経営観が垣間見える。

では、既存のメーカーや販売店はどう動いたのか。これは推測だが、彼らは鈴鹿と距離を置かず、むしろ近づいていったのではないか。なぜなら、時代は鈴鹿のような農業経営者を歓迎しているからである。直接的な取引というよりは将来に結びつくヒントが得たい。そんな対象として鈴鹿は見られているのではないだろうか。かくして鈴鹿の行動が呼び水になり、需要企業をも巻き込んだイノベーションに発展していく。

もし、プランではなく、アクションそのものを評価するコンテストがあったらどうだろう。十勝25万haを舞台に活躍の場を拡げていこうとしている鈴鹿はきっとグランプリを獲得してくれるに違いない。

（文中敬称略）







鈴鹿の祖父の代から続けられてきた原木シイタケの生産は今も残している。「あれは父の仕事だし、楽しんでやっているみたいだからね。生きがいでしょう。父が元気なうちは作るね」（鈴鹿）。3,000本のそれはJAめむろの直売所である愛菜屋で委託販売をしてもらっている