



建設産業の 強みを生かした 地域農業への参入

農業生産法人

有限会社グリーン・ファームえんべつ

公共事業の減少を背景に、有機かぼちゃや長いもなど有機農業に参入。建設業が持つ人的資源や物的資源を最大限に活用しながら、余剰堆肥を活用した土壌づくりなど有機農業への不断の努力の積み重ねによって市場評価も得てきた。自分ならどこまで付加価値をつけていくことができるだろうかが参入前からの夢だったと語る大垣堯雄社長に、建設業から農業への参入の経緯とこれまでの取り組み、課題、今後の展開などについてお話をうかがいました。



㈱大垣重興代表取締役 大垣堯雄さん
昔ながらの濃い味がする有機かぼちゃ。消費者の感謝の声も届けられる。

建設業のおかれた状況と農業参入への思い

現在、私たちの地域では公共事業が最盛期の3分の1くらいになっています。しかも、原油価格の高騰により原材料への影響も受け、利益が減少する傾向にあります。(株)大垣重興には、非定期的な雇用も含めて30名くらいの従業員がいます。雇用を確保していこうと思ったら何でもやっていかないと立ち行かなくなっているのです。一方、遠別町は最北の米作地帯で反収日本一も出たところ。近年は「有機の里」として町全体が農業に熱心な地域ですが、遊休地や耕作放棄地が増えてきています。

もともと私はものづくりが好きで、農業もお金の計算をしなくていいならばこれほど面白いものはないと思っていました。種を植え、芽が出て、手をかければかけるほど育っていってくれます。手をかけた分だけ育ってくれる。これほど正直なものは他にないでしょう。自分が有機農業をやるならどのくらい付加価値をつけていくことができるのだろうか、参入する前から漠然と夢を持つようになっていました。

その農業参入の直接のきっかけになったのは、酪農家が堆肥を余して無料で使えるということでした。有機農業は土づくりから始まります。堆肥を使った土づくりの結果、年を重ねるごとに土が良くなっていき、農作物への効果もはっきり表れるようになっていきます。

平成15年2月に農業生産法人「有限会社グリーン・ファームえんべつ」を設立しましたが、当時は農業従事者が過半数を超えていないと認められませんでした。農家4人(水田、畑作、複合)、私と青果仲卸の丸三札幌流通青果(株)社長の三田村勝雄さんの6人で出資者を構成し生産法人を立ち上げました。

畑作は排水が命、建設業を生かし自腹で農地整備を

当初、賃貸した農地は排水条件なども悪いところが多く、土地改良と排水施設や暗きょ整備、不陸整備^{※1}などが必要でした。遠別町の協力により補助事業で行ったこともありますが、補助事業だけでは限界もあ

※1 不陸整備

ふぞろいな凹凸のある土地を平らにすること。

り、大垣重興の機械を使って自腹で整備を行ってきました。

当初10haで開始し、7年目の今年は32haになりました。栽培作目は、かぼちゃ、長いも、小麦、小豆、じゃがいもで、かぼちゃは「有機JAS」を取得しており、長いもは「特別栽培」です。有機JASは無農薬で100%有機肥料でなければ認められないため、除草剤や化学肥料も使えません。特別栽培は無農薬で有機肥料を50%以上使うことが条件になっています。

全体の売り上げは3,500万円で、そのうち、かぼちゃが7haで全体の売り上げの3分の1を占めます。長いもは栽培面積は1haで少ないのですが反収は最も高くなっています。

人手は建設業から、技術指導は種苗会社などから

意外と知られていませんが、日本全国で有機農業の生産量は慣行農業^{※2}の1%にも満たないのです。有機農業は大変な手間と莫大なコストがかかるからです。かぼちゃを例にすると、1袋20kgの化学肥料と同等の効果上げるためには4倍の有機肥料が必要で、1袋の価格は有機肥料が化学肥料の1,000円も高い。同じくらいの収穫量を目指そうとすると莫大なコストがかかることになります。有機農業は決して割りの合う農業ではないのです。

有機農業は除草に最も手間がかかります。除草をしないと収穫は激減し、かといって農薬もまけない。草を手で抜く以外に方法がなく、莫大な人件費がかかります。



堆肥散布で土づくり

ます。現在、生産法人には農場専属従業員がいますが、播種期や収穫期などの繁忙期には大垣重興からの労働力の派遣でまかっています。

3月～4月のポット苗作りなどの繁忙時期には大垣重興から職員派遣を行い、年間で何百人工の労働者派遣になります。アルバイトも含めて従業員の総体約30人が、最低でも2週間は農業に出向き、うち何人かは1カ月半くらいも農業を手伝っています。みんなには「建設業だけでは食べていけない。これからはなんでもやらないといけない」と納得してもらっています。

今年のように長雨や低温が続くと農作物に病気がつきやすくなるので心配です。農業は、天候やそのときの状況に応じて事前に予防していかないといけない。グリーンファームの場合、構成員の農家が技術的に確かな経験を持っていることが一番の強みで、そして、苗作りなどは札幌の種苗会社からその都度技術指導を受けています。

農業に参入して今年で7年目になりますが、何年やっても1年生です。毎年気候も違うし、それによって使う肥料も異なってくる。温度差で管理する作業内容も細かく異なってきます。

常に新しい販路の確保が必要

有機農業で最も大切なことは販路の確保です。生産法人に青果仲卸の社長に入ってもらっているのは、販路を持たないと有機農業はやっていけないからです。一般の流通経路だと採算が取れないのです。



有機かぼちゃの栽培は除草剤も使えない

※2 慣行農業

その地域で一般的に行われている農業生産方式。JAS法で特別栽培農作物の概念が規定された際、慣行的に実施されている農業に対し、農薬使用回数が半分以下、化学合成肥料の使用量が半分以下などと定義されたため、用いられることが多くなった。

独自の販売ルートでさばききれない分は一般市場を通して販売します。ある時、東京の大田市場^{※3}へ出荷した遠別の長いもやかぼちゃを買って食べた仲卸業者が、そのおいしさに驚いて、遠別まで栽培方法を確かめにやってきました。

長いもは各地で栽培されていますが、遠別の長いもは糖度が平均よりも2度から3度も高くて粘りが強いのです。食べ比べれば歴然たるものです。また、北の大地のミネラル豊富な真土^{※4}で育てているので、当然、品質もよくなります。しかし、真土は収穫が大変です。バックホーであらかじめ1mくらい掘ってその上でさらに手で掘って取り出すのです。仲卸業者が見学して驚いていました。

その仲卸業者と、伊勢丹や紀伊国屋、丸井デパートなどの小売と一緒に売り込みに出かけることにしました。そのとき、本州のバイヤーは北海道の汚れていない農地に非常に興味を持っていることを知りました。

また、特定の青果仲卸やバイヤーだけとの付き合いでは収益は拡大しないため、常に新しい販路を拡大していかなければいけません。今年は、生協の子会社にもかぼちゃ3,000箱を売ることになっています。

有機農業をやっていると一般の消費者から直接声が届くことも珍しくありません。あるとき大阪の年配女性から電話がかかってきました。何事だろうか、苦情でも言われるのかと思っていたら、かぼちゃが大変おいしかったのでお礼を言いたいとのことでした。私たちのかぼちゃには子供のときに食べた濃い味がして、



温室でのポット育苗

久しぶりに本当のかぼちゃを食べた思いがしたということでした。競走馬のオーナーをやられているとのことで、その電話では2度びっくりさせられました。こうした消費者の生の声が販路の拡大に結びつくと思っています。

採算性の確保には規模拡大と基盤整備が条件!

今後、農業生産法人で採算性を確保していくためには最低でも50haの農地を確保したいと思っています。そうなれば5,000万円くらいの売り上げで法人として最低の採算が取れます。規模が拡大すれば、農業機械などの稼働率を高めて単位面積当たりの固定費を分散していくこともできます。

今回の農地法改正で誰でも直接農地をリースして農業参入することができるようになりましたが、異業種が農業参入したときに、遊休地であれば優先的に基盤整備などの補助事業を実施してくれる特例などがあればもっとやりやすくなると思います。

また、これまで規模拡大してきて思うことは、遊休地を借りることになるため、どうしても農地が飛び地になって効率が悪くなります。農地を集約化する方法を考えないといけません。

これにはいろいろなハードルもあって直には難しいかもしれませんが、遠別町には昭和62年に廃線となった旧国鉄羽幌線の敷地があります。鉄道敷地周辺の遊休地の表土を一度掘り起こし除いて、鉄道敷地の盛土をそこへならし入れ、表土を戻すと立派な農地が



真土で育った長いもは糖度が高い

100haはできます。新規参入の農地になるし、出て行った若者たちが戻って農業をやるきっかけにもなるのではないかと思います。ぜひ実現したいものです。

※3 大田市場

平成元年に東京都が開設した最も新しく、かつ、近代的な水産物・青果物・花きを取り扱う総合市場。特に青果物については、水産物における築地市場と同様、施設規模・取扱量ともにわが国最大の市場である。

※4 真土

耕作に適した良質の土壌。