

方言社名に心を込める

岐阜県多治見市の南西部、周囲を山に囲まれた豊かな自然の中に、古民家が点在する美しい農村風景が広がる。そこに連日多くの来園者でにぎわう観光農園がある。経営しているのは、多治見市甘原町つづはらちやうの全農家三八戸の出資で設立された「有限会社甘原ええのお」だ。

社名の「ええのお」は、この地方の方言で「いいなあ」という言葉に由来している。都会の人たちとの交流を大事にするのと、意外なネーミングで方言に愛着を持ってもらおうとする狙いがあった。

甘原ええのおは、ブルーベリー（二五〇〇本）、イチゴ（ハウス二〇棟）、水稲（六・五畝）などを栽培し、売り上げは観光農園事業が八割、直売が二割となっている。代表取締役の山田照次さん（六五歳）は、「会社設立当時に比べれば、都会からの観光客が増えて、甘原町は本当に活気が出てきた。昔は農地の六割以上が耕作放棄地だったから」と、当時は懐かしむ。

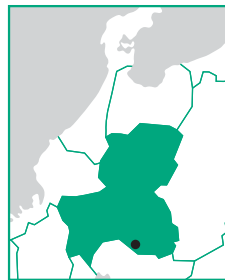
甘原町は人口一六〇人ほどの小さな集落だ。近年の陶磁器産業や林業の衰退に伴って、若者が集落を離れ、高齢化が急速に進み、耕作

経営紹介

集落全農家参加し観光農園事業 里山景観守る稲作で都市と交流



自社直売所の前に立つ山田さん



岐阜県多治見市
有限会社甘原ええのお

- 設立 ● 1998年3月
- 資本金 ● 800万円
- 代表取締役 ● 山田 照次
- 事業内容 ● 稲作、観光農園（イチゴ、ブルーベリー）

放棄地が増加。地域コミュニティとして危機的状況に陥っていた。

転機となったのが、G A T T ウルグアイ・ラウンド締結に伴い、大区画化などの土地改良と合わせて、下水などの住宅環境整備も行う事業である。地元自治体から最後のチャンスとの助言もあって、地域内をなんとか説得し、事業を進めた。そして、この事業の受け皿として設立されたのが甘原ええのおなのだ。

当初は先見えせず赤字続き

しかし、地域の再生と里山の景観の維持を掲げ会社を設立したものの、立ち上がりは苦労の連続だった。町内の農家は皆、自給的農家で、経営感覚のある専業農家を欠いており、持続的な経営を可能にする戦略を描き切れなかったのだ。さらに、設立当初は稲作を主体としていたため、安定した利益を上げる体質ではなく、三年も経つと経営危機に直面した。

こうした中、県の改良普及員の指導や地元産業廃棄物事業者の人的支援を受けた。一方で、山田さんはさまざまな先進地域を視察しながら、新たな事業構想を練っていた。

そうして、次の一手として始めたのはハウスでの高設栽培によるイチゴ生産であった。ハウスであれば、稲作の農閑期となる冬の半年近くを有効に活用できるほか、価格も安定しているため収益性が高いと判断。赤字続きの会社としては大きな経営決断だったが、二〇〇二年〜〇四年にかけて県の補助事業などを活用しながら、ハウスを七棟設置し、新規事業としてイチゴの直売を開始した。

また、同時に集落内の農地面積の六割を占める畑地を樹園地として再活用することも検討した。粘土質という痩せた土壌条件に加え、近隣に果樹の産地がなく技術的支援や販路開拓の難しさが障壁となつて、導入可能な果樹がなかなか見つからなかった。

観光農園へ事業を展開

その後、偶然、視察先の石川県で痩せた土地でも木材チップの堆肥を使ってブルーベリーを栽培している事例と出会った。それをきっかけに、〇二年、二〇〇〇本のブルーベリーの苗木を安く一括購入し、思い切つて栽培を始めた。収穫したブルーベリーはイチゴと同様に直売する予定だったが、

いざ実際に取り組んでみると、収穫にはかなりの労働力を必要とすることが分かった。こうして、労働力確保の難しさからひねり出したアイデアが観光農園事業だった。

最初は経営が苦しく、大々的にアピールする余裕がなかったため、とりあえず県道に看板を二つほど設置して始めた。ところが思いもよらず初回から一〇〇〇人を超える来園があつたのだ。これを見て山田さんは、「いける」と確信。経営の軸を観光農園に移す決断をし、今では、ブルーベリーの観光農園事業だけでも、来園者が年四〇〇〇人を超えるまでに成長した。

こうした体験をもとに、一〇年〜一二年にかけて公庫資金などを活用して、イチゴのハウスをさらに一三棟設置し、イチゴの観光農園事業にも着手した。ハウスをバリアフリーにしたり、トイレを設置して清潔に管理するなど、徹底的にお客さんに優しく、思い出に残る観光農園づくりにこだわった。

この気配りが奏功し、イチゴの観光農園事業は、今では年間二万七〇〇〇人を超えるまでに成長し、甘原ええのおの稼ぎ頭となっている。これだけの集客が実現できた秘訣について山田さんは、「広告には

ほとんどお金をかけていないが、観光農園のシーズン初めのセレモニーには、毎回、多治見市長にも来ていただいている。名古屋市に近いう上に、近隣に同様の観光農園がなかったこともあり、地域おこしに成功した。市長はじめ自治体の職員の方々と支援してくれる企業などに、ご協力いただいていることが大きい」とあくまで謙虚だ。

里山生かす不耕起栽培

創業時から続く稲作も、里山の景観維持という信念を貫いてこだわりの栽培をしている。秋の収穫後から春の田植えまで、田に水を張った状態で管理して、耕起、代掻きを行わない冬期湛水・不耕起栽培に取り組んでいる。

この水田では、刈取り後の田んぼに残ったわらが水中で分解し、それを栄養源に植物プランクトンが発生して、生物ろ過により水がきれいになる。そして、ほぼ一年を通して水を張って耕さないことで、メダカ、ドジョウ、タニシなどが育つ豊かな生態系が築かれる。害虫はもちろんいるが、害虫を食べる益虫も多いいため、無農薬での栽培が可能となるのだ。

自然の営みの中で栽培されたコ

メは、収量こそ通常の半分程度だが、多くの生き物が生息する田んぼで育てられた安全・安心なコメということを前面に打ち出していくことで、高値でも固定客がついてくれるという。

こうした多くの生き物の中で稲が育つ田んぼの景観は、都会の人を魅了してやまない。「都会から多くの人々が甘原町に来ていいなあ」と思ってもらえれば、都会と農村の交流が進みます。そうすれば、地域が活性化して、地域を次世代に引き継いでいけるのです」と山田さんはうれしそうに話す。

従業員六人のうち二人は二〇代や三〇代の若者だ。最近では機械化により農作業のイメージも変わり、農業への抵抗感がなくなつて、優秀な若者が農業の世界に入ってくるようになった。山田さんは、今後長年にわたつて地域を担うであろう若者を育てていくことこそ、自分たちの課題であり責任だと語る。経営展望を尋ねると、「少し先の話になるが、農家レストランなどで六次産業化を進めて収益力をアップし、より魅力ある観光スポットとして磨き上げたい」と話す。挑戦はまだまだ続いていく。

(情報企画部 伴辺 博亮)

鈴木通夫さん

北海道
丸善木材株式会社

協同組合を組織し協業に活路 地材地消訴え新規用途を開拓

景気や市況変動に左右されやすい製材・木材業界の中で、経営規模の小さな企業が協同組合を組織して互

いの強みを生かした経営をすれば、夕方に成功する。北海道釧路地区で協同組合の組織化に指導力を発揮し、地域の木材産業の底上げに力を尽くした変革の担い手を紹介しよう。

防腐木材を強みに成功

——丸善木材が北海道の業界内で力ある企業と評価を得たのは、防腐木材への取り組みだったようですね。

鈴木 一九七〇年代前半、北海道内でも製材企業が多い釧路地区では一八社がひしめき合い競争していました。売上高で下位の丸善木材は他社にない強みを持つと必死で取り組みんだのが防腐木材分野です。苦労は

しましたが、そのかいはありました。——と言いますと？

鈴木 当時、私は経営の柱を見つけるため集成材、防腐木材のいずれでいくか悩み、全国行脚したのです。ところが、集成材は、業界が技術をなかなかオープンにしてくれず苦しみました。それに対して防腐木材分野は、シ

ロアリ対策の木材防腐処理が開発された頃で、情報を得やすく、北海道で取り組み企業が少なかったため、特化を決めたら、これが成功しました。

——当時としては相当大きな投資をされたと聞きました。

鈴木 地元金融機関が難色を示す中、中小企業金融公庫（現日本公庫中小企業事業）から大型の防腐処理施設建設資金や運転資金として計七〇〇〇万円の融資を何とか調達し、道が

開けました。

周囲の製材会社は年商一億五〇〇〇万円の丸善木材が身の丈を越す借り入れをして大丈夫か、と冷ややかでしたが、結果は読み通りでした。

——防腐木材需要が大きく伸びた？
鈴木 北海道で木造住宅の土台や柱などの防腐処理ニーズが多かったのに加え、湿原の木道などの特殊需要も予想以上に根強かったのです。

しかも北海道でそれに取り組む製材・木材企業がなかった上、丸善木材が大型の処理設備を持っていたため、売り上げ増につながり、釧路地区で下位企業だった丸善木材は一気にトップバンクに躍り出ました。

——他社は慌てて追従した？

鈴木 七五年過ぎの三年間に参入企業がどんどん増えました。しかし石油

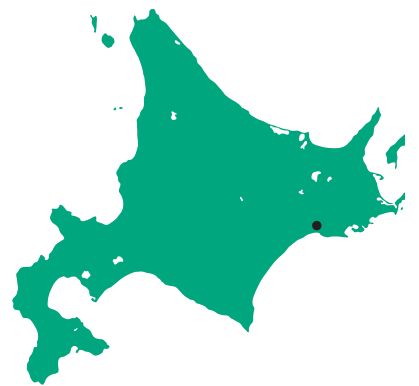
ショック時の原木高騰によるコスト高などで、各社は防腐処理設備の大型化ができなかったために淘汰が進み、今では丸善木材と数社のみになってしまいました。

——みずから山林を所有しているそうですね。

鈴木 はい。九八年から二〇〇〇年にかけて森林組合の斡旋で、荒廃した山林を約八〇〇㊦取得し、育林事業に本格参入しました。森林組合や林業企業の事業の確保と、過去に発生した国産原木不足に備えるため、農林漁業金融公庫（現日本公庫農林水産事業）から融資を受け、現在では約一二〇〇㊦の山林を保有しています。

激しい競争の一方で協業も

——一方で、鈴木さんはこれまで製





製材工場で協業化の重要性を語る鈴木通夫会長

Profile

すぎみちお

一九三四年北海道生まれ。八〇歳。北海道立釧路湖陵高校卒業。五四年丸善農林総合資材会社入社。六四年に丸善木材株式会社を設立し代表取締役として就任。現在は会長。七二年厚岸木材工業協同組合を設立。八三年厚岸木材加工協同組合設立。現在は代表理事。北海道知事認定の指導林家。日本木材加工技術賞受賞。ゴルフが趣味で、年齢と同スコアのエイジシューター。妻と一男二女。

Data

丸善木材株式会社

北海道釧路郡釧路町に本社。一九六四年創立。資本金九〇〇〇万円。森林一〇〇〇ヘクタールを保有。カラマツなど地域産原木を年間六万立方メートル取り扱う。原木生産から製材、施工する木材総合メーカー。地材地消を訴え生舎の構造部分に木材を活用するなど用途開拓に積極的。関連組織に厚岸木材工業協同組合、厚岸木材加工協同組合などがある。丸善木材単体の年商は二〇億円。

材企業の協同組合を組織することにも熱心に取り組まれていきますね。

鈴木 競争とは別に、協業によるメリット追求の必要があったのです。

——興味深いですね。

鈴木 原木を切り出す山林から、末端の木材加工流通や施工分野までを川に例えた場合、流れを束ね効率化を図る必要があったのです。

そこで、私たち川中の製材企業が中心になって、川上の森林組合と川下の建設会社を巻き込んで協業化に取り組めば、経営規模の小さい企業

でも間違いなく強みを発揮できると考えたのです。

——具体的にはどんな協業化を？

鈴木 北海道東部地区の厚岸木材工業協同組合と厚岸木材加工協同組合の組織化が代表例です。

——鈴木さんがそれらの組織化のリーダーシップをとられた？

鈴木 私が中心となって関与したのは事実ですが、一人でできるはずがなく多くの方と連携した結果です。

——競合する企業を組合傘下に収めるには、ご苦労も多かったのでは？

鈴木 北海道の製材業界は当時、不況にあえいでおり、経営効率を上げることが模索していた時期でしたので、協業化は渡りに舟のようなものでした。

厚岸木材工業協同組合の前身は、組合員五社の厚岸林業振興協同組合という組織で、北海道有林の立木買い受けや造林事業などの請け負いが主体でした。しかし、一九七一年に地域の製材企業五社が新たに加入したことで組織を再編し、間伐や間伐木材の製品用途に応じた加工を請け負うようになったのです。その際、協業化によって大型の直営工場をつくられた方が、メリットは大きいと判断したのです。

——協同組合に利益は出た？

鈴木 直営工場で製材加工して売出す際の市況次第ですね。協同組合の性格上、利益は配当の形で配分するので、結束力の強化につながりました。ところが大赤字を出したこともあるのです。

組合が一時は赤字危機

——何があったのですか。

鈴木 費用の算出を誤って大量に間伐した結果、組合が割高な在庫を抱える羽目になり、八〇〇〇万円もの赤字を出したのです。

——協同組合が一転、ピンチに？

鈴木 当時協同組合の借金が膨らんで一億五〇〇〇万円にも上りました。

丸善木材は協同組合創設に深く関与していましたので、八七年に組合の製材部門を切り離し、再建を請け負いました。

具体的には、丸善木材が資金を投入して設立した新会社協同組合の設備を買い取り、実弟の鈴木不二男にその会社の経営を委ねました。その後、三年で再建を果たし、九一年には新会社を解散、地域製材工場の集約化に伴って、組合は小径木製材工場を建設して、製材事業を再開したのです。

——危機に果たした責任感の強さが業界での高評価につながっている？

鈴木 協業化の言い出しっぺの責任ですよ。うれしいことに同組合員から感謝され、再建の成功報酬として二〇〇〇万円支払う、という提案を受け、丸善木材が札幌に工場を建設する資金として、協同組合に丸善木材の株式を取得してもらいました。

牛舎に大断面集成材活用

——最近では、この二つの組合を含む丸善木材グループは大型木造建築用の建材で強みを持つとか？

鈴木 ええ、大断面集成材のことですね。北海道では他に一社しか取り扱いはありません。

——こういった用途があるのですか。

鈴木 大断面集成材は学校や体育館、橋梁など大型木造建築には欠かせないものです。断面積も三〇〇平方メートル以上にもなります。

——もう一つの厚浜木材加工協同組合は、その大型木造建築で大きな役割を果たしているそうですね。

鈴木 この組合は一つのモデル事例として、まさに地域業界全体の底上げにつながっていると自負しています。

——具体的な狙いは？

鈴木 間伐材の加工から、その用途開拓までを全て協業化し、地域製材・加工企業における高付加価値化を目指すことにあります。

たとえば、コウヒン・ティンバー・

コンストラクション・システム(KTCシステム)という取り組みがあります。これは組合員が持つノウハウを集積して、設計から素材の加工、施工までをお客さまへ総合的に提案し実行するものです。

——中小企業のものづくりの技術や知恵を生かしている？

鈴木 はい。鉄骨造やRC造でなければ不可能と思われていた大型建築物を木造化する際に、鉄骨造などと比べて軽量で強度が高いヘビータインバーという工法を提案しています。大断面集成材を構造材として用いて、ボルトなどで接合する工法で、組合員の設計、製材、施工の強みを生かせるからこそ、できるものなのです。

現在、学校や体育館といった公共施設など幅広く採用されています。

このKTCシステムは、大手ゼネコンでもなかなかできないことで、私たちの強みと言えます。

——大型牛舎にも大断面集成材を活用しているそうですね。

鈴木 牛舎の天井はじめ構造部分に木材を使うのですが、鉄骨牛舎に比べて、木造は固定資産税などのランニングコストが抑えられ、また牛舎内の環境がよくなり、牛に優しいと評判です。畜産の現場ではプラスに

なっています。

協業化で技術開発や用途開拓

——個別企業で取り組めない技術開発や用途開拓という点で、協業化の目的が生きていますね。

鈴木 景気や市場変動に左右され、不況産業に陥りやすい製材・木材企業が、単独ですつと生き続けるのは困難です。厚浜木材加工協同組合は設立時一四社でしたが、今は一〇社体制です。後継者難や取引先の建築会社倒産で廃業を余儀なくされたため、そういった意味でも協業化で結束を図るのは重要なのです。

それに政府も個別企業に対しては難しいですが、協同組合ならば補助金で支援できるメリットもあります。

——協同組合型モデルは個別企業の在庫負担軽減でもプラスに？

鈴木 そうです。製材工場の集約化、協業化は、個別の企業が重複する設備投資や原木の在庫を抱えざるを得ないストック負担の軽減という意味で重要でした。

——厚浜木材加工協同組合が地産地消ならぬ地材地消のキャンペーンを行っているのは興味深いですね。

鈴木 公共施設をはじめ、あらゆる建築物を木造化する際に、北海道全域で地域の木材を積極的に利用するこ

とで、地域経済への波及効果をもたらすだけでなく、適切な森林整備にもつながると考え、このキャンペーンに取り組んでいます。

——環境に優しい、という意味では木造化は二一世紀型の建築工法？

鈴木 厚浜木材加工協同組合には問題意識を持つ技術者が増えており、KTCシステムを深化させています。木造建築のよさを生かし、二一世紀型の建築工法として胸を張りたいです。

——丸善木材に関しては弟さんの不二男社長と兄弟経営？

鈴木 父親の鈴木善二が丸善農林合資会社を立ち上げてから、四男一女の長男として、私は高校卒業後に経営に関わりました。私が協同組合事業にエネルギーを注いでいるので、三男の不二男に丸善木材の経営を委ねています。

——製材・木材業界にとっての経営課題は何ですか？

鈴木 今、私たちの悩みは中国など新興国が、他国から丸太を輸入し低コストで製品化して日本に輸出していることです。日本からの丸太購入も増加傾向にある上、それらが製品として逆輸入されています。国内生産体制を整備し、製品で日本から輸出できるようにしたいものです。

(経済ジャーナリスト 牧野義司)