

決意のブルーベリー栽培

「何か別なことをしたい。欧州のワイナリーのように地域に根差し、ゆったりとした農業と生活の両立はできないだろうか」

株式会社未来農業計画代表取締役の松田淳さん（五五歳）が悩み考えた末、「ブルーベリーしかない」と決意したのが八年前。父親が経営する建設会社を飛び出し、五〇〇〇本のブルーベリー苗を注文した。しかし、そこから松田さんの農業経営の苦労が始まった。

実は、注文した段階では、ほ場も準備していなかったし、鳥がブルーベリーを食べてしまうことも知らなかった。ほ場は苗が到着する前に運良く借りることができた。

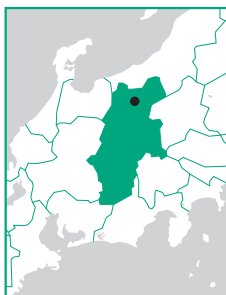
果実がなると、鳥が寄ってきた。鳥よけ対策でスピーカーから大きな音を出したが、効果は長続きしない。飛び去った鳥は、数日すると音に慣れて平気で果実をついばむ。今度は爆音機を据えると、しばらく効果が続くが、やはり鳥は慣れてしまう。そこで二五メートルも飛ぶ強力な打ち上げ式の鳥おとしも組み合わせ、追いついた。しかし、たまたまプロパンガスが切れてしまったら、鳥が群がって……。こんないた

経営紹介

ブルーベリーとともに豊かな農業参入目指す



おいしいブルーベリーの栽培に努力する実直な松田さん



長野県長野市

株式会社未来農業計画

設立 ● 2007年

代表取締役社長 ● 松田 淳

資本金 ● 1000万円

果樹園面積 ● 3.25ヘクタール

事業内容 ● ブルーベリーの生産、加工品販売。

農園「森の畑」経営。

URL ● <http://www.morinohatake.co.jp/>

素人農家の強みを発揮

ちごっこに追われた。「知識がなかったもので、いろいろな防鳥器具を試し、一時はまるで爆音機の展示場みたいでした」と笑いながら新規参入した際の苦労を説明する。「まあ、社名にあるほど計画的ではなかったということです」

ただ、素人考えが全て悪かったわけではない。知識と経験が無かったため、地元の果樹試験場などから受けた栽培の指導を忠実に実践した。「強く枝を剪定しなさい」と言われたら、経験者では想像できないほどの徹底した強剪定を行い、後では場を見に来た指導者をあ然とさせてしまったということもあった。

しかし、指導で得た知識により水はけの良い培土で適切な水の管理を行い、農薬を使用せず、スタッフによる除草と害虫駆除、冬場の徹底した剪定と春先の摘花により果実の数を調整することで、果実が最大で五〇〇円玉サイズの大粒ブルーベリーを生産することができるようになった。鳥よけ対策も、ほ場を防鳥ネットでぐるりと囲む方法で落ち着いた。

さらに、大粒で完熟したブルーベリーは、その美しさから「森のサ

ファイア」と名付け商標登録した。

現在、ほ場は整然とブルーベリー
の鉢植えが並ぶ。主力品種は寒さ
に強く食味の良い「ノーザンハイ
ブッシュ」系が中心。総面積三二五
畝（うち、借地一・五^{ヘクタール}）で六七〇〇
鉢を管理する。

松田さんは気候などが適してい
るという自信がありブルーベリー
栽培を選んだ。ただ、栽培を始めた
長野市周辺の地域は水田地帯で粘
土質の土壌が多い。十分な水やりと
同時に素早い水はけを要求するブ
ルーベリーで高品質の果実を採る
ために、培土を管理できる鉢物栽
培を選んだのだ。

販売の柱は「森の畑」

会社設立二年後の二〇〇九年に
収穫が始まった。最初は九八^{キログラム}
ム、翌年は三五〇^{キログラム}だった。
ようやく苗木が成長し、収穫量は
昨年時点で九・五^{トン}まで拡大した。
後から植えたものを含め、全てが成
木になれば、一本当たり三^{キログラム}
の収穫が見込まれる。計算上は二〇
^{トン}の収穫量を期待できるという。

現在、収穫の半分を生果、半分を
加工に回す。販売の主力は「森の畑」
と名付けたブルーベリーの摘み取
りができる農園だ。「森の畑」には摘

み取り園の他に加工施設、直売所
も併設されている。収穫期である夏
季のみ開園する摘み取り園は、一
年七月にオープンした。入園料は大
人一人一〇〇円。一シーズンで約
三〇〇〇人が入園する。ほ場は全て
シート張りで歩きやすく整備され
ている。「ハイヒールでも気軽に散
策、収穫してもらえるように」とい
う配慮だ。お客さまが「歩きやすい」
「ブルーベリーの大きさにびっくり
した」「おいしい」と喜んでくれるの
がとてもうれしいと松田さんは言
う。

入園料の収入以外にも、摘み取っ
た果実の買い取りや、加工品、土産
品など単価の高い商品の売り上げ
に結び付き、収益を支えている。

「森の畑」をオープンした直後の
年商は五〇〇万円。その後、売り上
げは昨年までに四〇〇〇万円まで
増えた。減価償却費などを除けば、
単年度収支は黒字になった。

「問題は、収穫期が限られ夏場の
一カ月余りという短期間に売り上
げの多くが集中することです。ピー
ク時の週末の天気が悪いと売り上
げが激減してしまいます。販売シー
ズンを延ばすことが経営の安定に
は欠かせません」と松田さんは言
う。そこで、これからは品種や栽培

を調節し、収穫シーズンをできるだ
け長期化するようにするという。ラ
ズベリーやブラックベリー、ハープ
なども取り入れた。春先にも観光
客を呼び込めるようなイチゴ園の
併設も検討している。

国際的な評価を受ける

生果や加工品の市販にも力を入
れるようになった。

二〇一二年二月に国の六次産業
化認定を受け、商品開発に係る明
確な計画を立てたことが転機に
なった。翌年「森のサファイア」だけ
を使用し、添加物を一切使用せず、
少量ずつ銅鍋で手作りするジャム
やコンポートが、国際的なモンドセ
レクション金賞を受賞。一四年には
その中の一つが同最高金賞を受賞
した。粒が残っていてブルーベリー
の濃厚な味が楽しめるとお客さま
からも人気だ。

直売所には、同セレクションのメ
ダルとトロフィーが輝いている。
「審査などにコストは掛かったもの
の、受賞は私たちにとって大きな自
信となりました」と松田さんは振り
返る。

同時に販路拡大にも積極的に取
り組んだ。

「良いものを生産すれば売れるは

ずと考えていましたが、全くの空振
りでした。大海に浮かぶ小さな船み
たいに、誰も見つけてくれません。
販路は自分で開拓しないといけな
い気がきました」

松田さんは、つてを頼ってさまざ
まな展示会に出展し、バイヤーに名
前を売り込んでいった。バイヤーに
は、丹精込めて栽培したブルーベ
リーの魅力を理解してもらうよう
努め、信頼関係を築くことに力を
入れるという。

その結果、例えば百貨店の通販
など、開拓した販売先で加工品の取
り扱いが始まっている。

さらに現在、松田さんが模索し
ているのが、生果の卸売り販売だ。
直売に比べ単価は低くなるが、生産
がピークを迎える中で大量に出荷
できる卸売りは魅力があると考え
る。「多くの人に、私たちのブルーベ
リーを味わってもらいたい。さらに、
森の畑に来てくださるきつかけに
なってくれたらうれしい」と言う。

「お客さま、従業員、家族が自然
たっぶりの田園生活を楽しめるよう
な経営を目指します。まだ、道は遠い
けれど実現したいですね」と優しく
ほほ笑む松田さんは、目指す経営に
向けて着実に前に進んでいる。

（農業ジャーナリスト 山田 優）



矢野 仁さん

山形県
なごみ
株式会社和農産

完全国産飼料給餌での和牛肥育に挑戦 地元の稲作農家と畜産クラスター構築

トウモロコシや大豆など割高な輸入穀物飼料に長年苦しんでいた国内畜産農家が、地元の飼料用米や大豆

かす、ふすまを使って一〇〇%国産飼料による和牛肥育に取り組んでいる。

目標は安全・安心な国産飼料の活用と、生産コストの削減にあるが、天童市内の稲作農家から飼料用米の供給を受け、和農産が和牛肥育に伴う堆肥を農家に還元することで、地域農業の収益力強化を図る「畜産クラスター事業」にも踏み出し、意欲的な姿勢である。

新ビジネスモデルを特許申請

——国産飼料一〇〇%へのチャレンジは、輸入穀物などの配合飼料に頼る国内畜産農家にとっては驚きでしょう。

うね。

矢野 和牛肥育などに携わる多くの畜産農家は、驚くと思います。生産コストの最大費目である飼料代が割高な輸入穀物の価格変動の影響を受けるため、いつも頭痛のタネでした。もし、国産飼料に替えてコストダウンできるのならば、多くの畜産農家が飛びつくと思います。

——つまり、このチャレンジでコストダウンは可能？

矢野 今も試行錯誤している段階ですが、やり方次第では十分にコストダウンできていると思っています。

今年四月、和農産は地元で取れた飼料用米に大豆かすやふすまを加えた国産飼料での和牛肥育が、稲作農家の所得や食料自給率の向上にもつながる新ビジネスモデルと考え、特許

を申請しました。

——手応えを感じておられるからこそ、特許を申請された？

矢野 特許自体は、チャレンジの意味合いが強いです。新しいことを始めるのは皆、怖いし、勇気が必要ですが、これは十分に成算があります。

飼料用米の増産で決断

——取り組まれたきっかけは？

矢野 二〇一三年に輸入穀物の値上がりによる配合飼料価格高騰で経営的に苦しんでいた頃、主食用米の在庫の増加を背景に米価が下落しました。一四年からその在庫を抑制するため国が飼料用米生産への転換を推進し、飼料用米の生産量が増えるの見込みです。そこで飼料代に掛かっていたコストを削減するチャンスと捉え、

国産飼料への代替を決断しました。

それと原料の出身が不透明な外国産飼料に比べ、国産飼料は安全で消費者の理解も得やすいと考えました。

——具体的には、どう対応を？

矢野 飼料米を確保する際に、山形県庁が橋渡しをしてくださり、県内の株式会社庄内こめ工房という専業農家や若手後継者ら二二〇人で構成する生産者グループと商談が成立し、取引を始めました。一四年は、飼料用米一五〇ト、面積にして二〇ヘクタを買いました。

——飼料用米をどのような形で餌として牛に与えているのですか？

矢野 初めは、刈り取ったもみ米を乾燥させてから飼料工場に搬入し、加熱プレスで加工して与えていました。

——飼料を替えたことで牛の反応は





肥育牛の現場で経営を語る矢野仁社長

Profile

やのひとし
一九六二年山形県生まれ。五三歳。山形県立村山農業高校を経て畜産を学ぶため上山高校畜産専攻科を卒業。実家の和牛肥育経営に携わり、二〇〇八年に株式会社和農産を設立して代表取締役に就任。時代を先取りした経営とアクティビティによって地域農業を活性化したい、という気持ちは強い。両親と妻、息子二人。

Date

株式会社和農産
山形県天童市に本社および飼育牧場。資本金一〇〇〇万円。矢野仁社長。家族経営から企業経営化するため二〇〇八年に株式会社和農産を設立。現在は肥育牛八〇〇頭、繁殖牛三〇〇頭、受精卵の受卵牛への移植事業による乳牛四〇頭。地元の稲作農家と連携して国産飼料一〇〇％による和牛肥育に挑戦。生産した肉をブランド化し、「和の姿」として商標登録出願中。社員一〇人。年商五億円。

どうだったのですか。

矢野 もみがあるので食べづらいのか、当初は慣れるまであまり積極的に食べませんでした。

特に牛は嗜好性がある上、米の量が多過ぎると体重が増えませんが、食べ過ぎて下痢をすることもあります。しかし、飼料用米の他に、国産の小麦、大麦、大豆などの穀物も加えてバランスを調整したら、よく食べるようになりました。

—— 最大関心事であるコストダウン効果はどうだったのですか。

矢野 企業秘密の部分もありますが、

もみ貯蔵米の乾燥代を含めた買い上げ単価が二〇円、加工代が一四円、輸送代が三円。いずれも一キログラム当たりの単価です。この他に大豆がすやすまの購入費用が掛かります。

飼料用米の購入の際は、戦略作物助成金を活用した稲作農家から割安で入手することができました。

しかし、まだコスト削減の必要があったため、別の対策も講じました。

飼料用米調製で低コスト化

—— それは、何ですか。

矢野 生のもみ米を乳酸発酵させたソフト・グレイン・サイレージ（SGS）という飼料に加工して与えたのです。調製方法はまず、もみ米を乾燥せずに粉碎し、加水しながら水分調整します。そこに乳酸菌を吹きかけ、発酵させて密封し、一カ月以上熟成させるのです。

—— どんなメリットがあるのですか。

矢野 生産コスト自体を抑えることができ、輸入穀物の配合飼料に比べて割安になりました。しかも、乳酸発酵させることで牛の健康に効果をもたらすオレイン酸が生じて、牛の食欲が増した上に、肉質も脂がしつこくなくなつて向上したのです。

—— SGS導入で具体的なコストダ

ウン効果はどれぐらいに？

矢野 稲の刈り取り後、和農産が直接、田んぼに引き取りに行く場合、地元の天童市内なら一キログラム当たり五円、市外の農家なら一円で買い上げます。

ただし、市内の農家がわざわざ和農産に持ち込んでくれる場合には一キログラム当たり六円で買い上げさせてもらっています。

飼料用のもみ貯蔵米は、乾燥代などのコストがかさみ一キログラム当たり二〇円だったのですが、それに比べれば、かなりの割安感があります。

—— 天童市内と市外から買う飼料用米になぜ値段差が？

矢野 より身近な地元の稲作農家との連携を最も重視していますので、少しでも高く買い上げる必要がある、ということなんです。

—— 国産小麦や大豆は単価が高くありませんか。

矢野 山形県内を中心に調達していますが、確かに単価が高いので、現状は、農家が市場に出せない割安の規格外のものに頼らざるを得ません。その場合、量的確保が課題ですが、これらを配合すれば全体の飼料代は安くなる見込みです。

—— SGS採用ならば、もみ米の乾燥やもみすり作業が不要になるので稲

作農家も楽になる？

矢野 その通りです。それに、飼料用米の収量が一定量以上あれば、国や自治体から助成金などが出るため稲作農家も収益増につながります。

——双方がウィン・ウィンとなる？

矢野 稲作農家は主食用米の米価が下落する中で、収益確保する対策が必要です。その意味で飼料用米の安定生産と販売先が見込まれれば、大きなプラスになります。

他方で、畜産農家も輸入穀物の配合飼料に替わる国産の飼料が安価に確保できるならば、同じくメリットは大きいです。

畜産クラスター体制築く

——こういった取り組みは地域農業の活性化にもつながりますね。

矢野 和農産のような畜産企業が、生産コスト削減のために国産飼料用米を積極的に活用し、地元の稲作農家と生産面で連携することによって、飼料用米の生産や消費が増えれば、食料自給率の向上にもつながります。

同時に、畜産で排出するふん尿などを堆肥化し、粉末状にして地元の稲作農家に活用してもらうことで、私たちは地域の畜産と稲作双方の収益力を強化する畜産クラスターという体制

を築いています。

——今後、飼料用米を使う度合は餌全量の何%程度に？

矢野 S G S 導入のめどがつき、コストダウンも見込めるようになったので、今年産米が出る頃には飼料用米の比率を五〇〜六〇%ぐらいまで持っていきたいですね。

今年は、飼料用米を六〇ト、面積にして八五畝分ぐらいを買い上げようと計画しています。

——和農産が一連のチャレンジによって国産飼料一〇〇%の畜産経営を確立できたなら画期的ですね。

矢野 餌に飼料用米を導入した二〇一四年は、和牛肥育牛八〇〇頭に飼料用米のみを与え、そのうち一三〇頭には大豆かすやふすま、大麦、小麦などを混ぜた一〇〇%国産飼料を試験的に与えました。

国内の畜産農家は長い間、大豆やトウモロコシなどの輸入穀物の国際商品市況、為替変動などに振り回され、飼料価格の高騰で廃業を余儀なくされた者もいます。その呪縛から解放されたら大きいです。

最大のポイントは、国産飼料への代替によって、どこまでコストダウンを図ることができるかです。やはり、S G S 導入がカギのように思います。

——「トレーサビリティが可能な安

全・安心の一〇〇%国産和牛」でブランド化を目指すとか？

矢野 まだ、浸透力のあるブランド化といった戦略には長けていないため、気持ちばかりが先行しているのが実情です。でも「安全・安心の一〇〇%国産和牛」を強くアピールしていきたいと思っています。

飼料用米を中心に国産飼料一〇〇%の和牛肥育が確立すれば、飼料用米を含めた飼料の生産から加工までのトレーサビリティが明確になり、安全・安心を証明できます。まさにこれがセールスポイントになります。

団結・協調を社名に

——山形牛ブランドで出荷されているようですが、いずれ小売りも？

矢野 国産飼料一〇〇%和牛という独自のブランド価値を作り出しつつあるのですから、当然、レストランへの販売だけでなく、自店舗の開設などで六次産業化にチャレンジしていきます。

インターネットの積極的な活用も考えていますが、生産現場に重点的にエネルギーを注いでおり、その取り組みへの対応は、まだ不十分です。

——川上分野では和牛肥育以外にどんなプロジェクトを？

矢野 今、子牛を二〜二四カ月間肥

育して、市場出荷するのがメインですが、青森と岩手両県で繁殖牛の生産農家四軒に委託し、三〇〇頭ほどの子牛生産に取り組んでいます。

また、受精卵を受卵牛四〇頭に移植するE T (Embryo Transfer) 事業や、肥育過程で排出されたふん尿の堆肥化、その堆肥を使ってサクランボの生産も行っています。

——飼料価格高騰による繁殖用牛生産者の廃業で、子牛の価格が上がっています。和農産は繁殖牛の生産でリスクを回避？

矢野 私たちは、もともと肉用牛の一貫生産をしたいと考えておりまして、牛の繁殖、肥育双方に関わっています。この生産体制が確かにリスク回避になっていることは事実です。

——和牛の肉質は何ランクですか。

矢野 最高ランクのA 5が四〇%、それに続くA 4が四〇%の割合です。和牛肥育に携わる限り、より肉質や味の良いものを送り出したいというのが生産者の強い思いです。

——和農産の「和」の由来は？

矢野 高校卒業後、実家の畜産経営に携わり、後に事業承継して、いざ株式会社化する際、友人から「和」の由来には団結、協調など広がりがあると薦められ、納得して社名に決めたのです。F

(経済ジャーナリスト 牧野義司)