

## 水稲の有利販売で一致

秋田県大仙市小種地区は、地区を流れる雄物川の蛇行により肥沃な田園地帯が形成されている。

この地で、人口の高齢化や担い手農家の減少などで地域農業が壊れかねない状況に「待った」をかけたのが、農事組合法人たねっこ（以下、たねっこ）だ。スケールメリットを活かし、新たな経営戦略に積極的に取り組んでいる。

設立のきっかけは、二〇〇一年から小種地区で開始された県営担い手育成基盤整備事業による一畝区画整備事業にある。ハード対策に併せて、分散した農地の集団化や担い手への農地の利用集積を総合的に行うことが、この事業の目的だ。

小種地区では、個人商店のような形で自己完結型の個人主体の営農がなされていたが、高齢化による担い手不足が深刻化し、また、個人では過剰な設備投資が強いられ、延びることもあった。「今までの延長線上では地域農業を守れない」と住民の間にも危機感が高まっていった。

そこで、大区画ほ場整備をきっかけに、地域農業の方向性や担い

## 経営紹介

# スケールメリット活かし積極戦略 地域農業を守り育てる



組合員のニーズを把握するように心掛けるという工藤 修さん



秋田県大仙市  
農事組合法人たねっこ

設立 ● 2005年  
代表理事 ● 工藤 修  
資本金 ● 5,200百万円  
事業内容 ● 水稲、大豆、野菜の生産および野菜の一次加工品生産

手の確保などについて地域リーダーを中心として、地区全体で話し合った。さらに地域リーダーは、県、市、J Aとも協議を重ねた。話し合いの中では、それぞれの集落単位で集落営農を行う案もあったが、それでは五〇％程度となり、規模の有効性が充分発揮できない。スケールメリットを最大限に活かした水稲の有利販売を目指し、地区にある全五集落で農事組合法人を組織しようという結論に至った。

「農地を取られるのではないか」「多額の設備投資が生じる」など不安感を持ち反対する農家もあったが「一人一人に粘り強く説明をすることで、少しずつ誤解を解き、理解を得ていきました」と、たねっこの代表理事を務める工藤修さん（六四歳）は当時を振り返る。

このようにして地区農家の考えが一つにまとまり、たねっこは設立された。

現在、組合員は二三三戸で九五％と高い加入率だ。

### 卸売業者から契約栽培の打診

設立後は、地区における農地の集約化、機械設備の共同利用、作業受託などを、たねっこが中心となっ

て行った。大豆「すずさやか」に取り組む転作地の団地化、ブロックローテーションも開始したが、これは農地の地力維持を図る狙いがあるという。

このように、生産性の向上や営農コスト削減を目指した大規模土地利用型農業経営が次第に確立していき、現在では、水稲二九〇〇畝、大豆九九畝、野菜五畝を生産している。

一度、農事組合法人を核にした生産展開に弾みがつくと、さまざまなプロジェクトが具体化していった。

より高付加価値化を図るため、二〇〇八年度から減農薬、減化学肥料の特別栽培米の生産を全てのほ場で始めた。米は「たねっこブランド米」としてJA秋田おぼこ、卸売業者を経由して全国のスーパーなどで販売していたが、その卸売業者から、大手スーパーのイオン株式会社との契約販売をしたらどうかと持ちかけられた。

イオンは安全・安心を打ち出す販売戦略を展開している。たねっこの米は、イオンが求める規格や大量のロットに対応できるものだった。

販路が確保されることと通常よ

り高く価格が設定されることもあり契約栽培のメリットは大きいと工藤さんは考えた。

話し合いの結果、同年、イオンと年間八〇〇トの栽培契約を交わした。米は、イオンの独自ブランドの「特別栽培米あきたこまち」として販売されており、消費者からも高い人気だという。

### 雇用創出に冷凍野菜加工

「地域を守るためにも、担い手がいかに育てるかが重要」と工藤さんは考えている。

そこで、たねっこでは、地域の担い手となり得る人材を確保するため、二〇〇六年より二〇歳代までの若者を毎年一人以上新規雇用しており、現在、従業員は一人となった。

経験の浅い従業員は技術の早期習得が課題だ。そのため新規雇用者には、各種の研修・講習へ積極的に参加させ、農業技術検定の受験を推奨しており、これにより技術の定着を図り、地域の今後を担う人材を育成している。

組織が大きくなると情報の共有が難しくなる。従業員には日々の作業で気付いたことを業務日誌に書き留めてもらい、毎日のミー

ティングで共有している。従業員のちよつとした気付きを共有することで作業の改善や従業員育成につながるという。

また、小種地区は地域雇用の場が少ない。地域活性化のためにもたねっこで雇用創出を目指すことが重要な地域課題となっていた。まず、野菜・花きなどの新規作目を導入、これらの管理を女性や高齢者の担当とし、雇用を生み出した。

更に着目したのは「冷凍野菜」の加工事業だ。冬場、秋田では緑黄色野菜の生産が難しい。そのため、市内の学校などでは冬季の給食に、輸入や他産地産の緑黄色野菜を利用していた。

夏に生産した緑黄色野菜をカットし冷凍を行い、需要に応じて冬場に供給することで雇用の確保にもつながるし、地産地消が図れる。さらに六次産業化で付加価値も高まると考えたのだ。

一二年、県や他の法人とプロジェクトチームを作り、事業化や販路開拓に取り組んだ。

その結果、販路は大仙市内七カ所の学校給食センターを確保することができ、一三年九月に廃校を活用した加工施設が完成、同年一月にブロックリーやカボチャなど

の出荷を始めた。

年間を通じて、地域農産物を給食として提供できることに、学校関係者からも大変好評だという。

野菜のカット作業は、手作業で行う。規格外品の野菜であっても取り扱うことができ、また、無駄なく加工が可能で野菜の加工残さがほとんど出ない。

ニーズに沿った形へのカットができるため、病院食や介護食用の材料として需要が高まり、病院などに販路が広がった。

現在は、夏の緑黄色野菜以外にもニンジン、サトイモ、小松菜など一三種類の冷凍加工を手掛けている。原料は自社野菜以外に地域の生産者からも調達している。これも「地域活性化の一助になれば」という思いからだ。

イオンへの契約販売、担い手の育成、地域雇用の場の創造、これらは一法人でまとまったからこそできたことであろう。

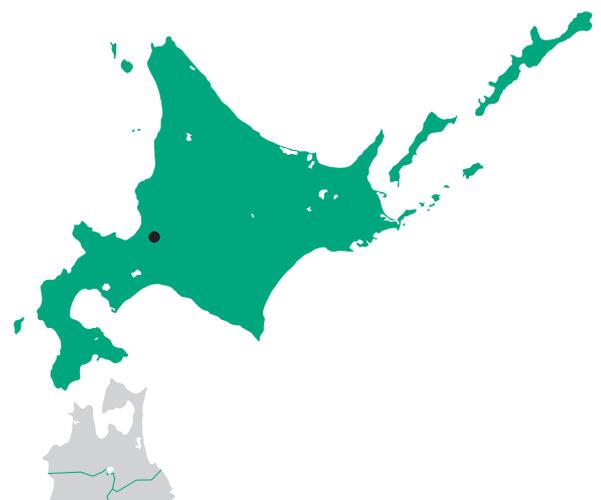
しかし、工藤さんは「私たちの取り組みはまだ緒に付いたばかりです」と言う。さらに、「今後はこれらの事業を軌道に乗せることが重要です。地域農業と集落を守るために」と顔を引き締めた。

(秋田支店 甘利雄太)

# 小林 紀彦 さん

北海道  
有限会社小林牧場

## 都市近郊で酪農を続け、乳業メーカーと連携 牛乳や乳製品に「小林牧場物語」ブランド



急速な都市化で二度も移転を余儀なくされながらも、大都市・大消費地の札幌市近郊に踏みとどまり規模を拡大し続けた。そして、独自の手法で生産された高品質な生乳は、かつて加入していた酪農協を前身とする乳業メーカーによって「小林牧場物語」というブランド名の牛乳や乳製品となり、北海道や首都圏で展開されている。

また、牛のふん尿を活用したバイオガス発電で北海道電力株式会社に売電を行い、収益化している。

### 乳業メーカーとの付き合い

——小林牧場は、大都市・大消費地の札幌市に隣接する地域を拠点とした酪農経営を前面に押し出していますね。

小林 北海道酪農は、消費地から遠く離れた広大な地域での経営が大半ですが、小林牧場は一九三二年に祖父の政吉が酪農を始めた当時から、札幌市やその近郊に住む身近な消費者を強く意識したビジネスを展開しています。

——どんな経営を？

小林 北海道の酪農家は乳牛から生乳を搾り、ホクレン農業協同組合連合会などの農協を通じて乳業メーカーに卸すのが中心です。

酪農家自身が乳製品化に関与することはほとんどありませんが、小林牧場は乳業メーカーの新札幌乳業と積極的に連携し、消費者志向の乳製品を展開しています。新札幌乳業とは親戚と言つていいほど、親密な付き合いがあります。

——親密な付き合いとは？

小林 八九年に創業した新札幌乳業の前身は、札幌市厚別酪農協同組合だったのですが、その組合に小林牧場が深い関わりを持っていたのです。理由は二つあります。

一つは祖父が、その酪農協の組合長を三〇年間務めていたこと。もう一つは急速な都市化に伴い酪農協の組合員が減少したため、発展的解消をして新札幌乳業という形で新たにスタートする際に、小林牧場を含め旧組合員が株主になったということがあります。

さらに、小林牧場は酪農協の解散後も酪農経営を続け、生乳を毎日、新札幌乳業に納入して関係強化を図りました。新札幌乳業が他の酪農家の生乳よりも脂肪分が多い点を評価し、

小林牧場の牛乳を一〇〇%使用した製品を製造し販売してくれたのです。そういったことで、新札幌乳業とは単なる株主関係を越えた深い関わりがあるのです。

### 他にない高品質の生乳

——「小林牧場物語」という商品ですね。牧場名が入ったブランドで、新札幌乳業との連携は経営にプラスですか。

小林 北海道内でも、乳業メーカーと連携して牧場名を冠した商品を販売するというのは、あまり例がないと思います。生産者である小林牧場と、常に寄り添っていた乳業メーカーだからこそ実現した商品なのです。

新札幌乳業は年間四万トンの牛乳や乳製品を生産しています。原料の生



牛舎でフリーストール方式の乳牛飼養経営を語る小林紀彦社長

**Profile**  
 こばやし のりひこ  
 一九六六年北海道生まれ。四九歳。酪農学園大学卒業後、一年間のカナダでの研修を経て、実家の酪農経営に関わる。二〇〇一年に有限会社化、〇八年に父親の惟彦氏から経営を継承し、社長に就任。農業生産法人に改組して現在に至る。都市近郊での大規模酪農を目指すと同時に、牛のふん尿を活用したバイオガス発電に取り組み。妻と子ども四人。

**Data**  
 有限会社小林牧場  
 北海道江別市に本社。資本金九八〇〇万円。代表取締役社長は小林紀彦氏。弟の智行氏は専務。父親の惟彦氏は取締役に就き、家族経営を行う。飼養頭数五〇八頭、経営地は江別市のほか、北広島市や長沼町にあり、総面積一八五<sup>〇</sup>で、牧草などを栽培。新札幌乳業と連携し「小林牧場物語」というブランド名で、消費者志向の商品を展開。バイオガス発電でも実績を持つ。従業員はパート職員を含め一人。年商三・六億円。

乳のうち、小林牧場が担っている量は全体の約七%ですが、小林牧場の生乳だけがブランド化されています。現在、牛乳、飲むヨーグルト、チーズなどの商品の一部に「小林牧場物語」というブランド名を付けていただいています。そのうち、カマンベールチーズ、ブルーチーズ、ゴーダチーズ、カッテージチーズはALL JAPANAナチュラルチーズコンテスト(主催・一般社団法人中央酪農会議)で優秀賞を受賞しました。知名度が上がり、ワイン・ワインの関係といえます。

——このブランド戦略で小林牧場は高品質な生乳の生産に対する消費者の認知度を高め、新札幌乳業は看板商品として利益を上げているということですね。販売先については、どういったところに？

小林 北海道内の消費市場にとどまらず、東京都をはじめ首都圏の消費市場にも流通しています。特に今は高級スーパーやデパートで北海道を代表するブランド乳製品として売りに出されており、そのバックアップのためにも、小林牧場としては、ますます品質の良い生乳生産で寄与したいところです。

——札幌近郊とはいえ、経営地は広大ですね。

小林 総面積が一八五<sup>〇</sup>あり、そのうち牧草地は二五<sup>〇</sup>、飼料畑は六〇<sup>〇</sup>です。一カ所にまとめることは難しく、江別市に九五<sup>〇</sup>、北広島市に三九<sup>〇</sup>、長沼町に五一<sup>〇</sup>と分散しています。しかし、現在地に落ち着くまでは、札幌市経済圏の都市化の影響を受けて、次々と移転を余儀なくされました。

——と言いますと？

小林 一九六八年に都市公営住宅建設で、八一年には北海道国体の陸上競技場建設で移転協力を求められました。ただ、札幌近辺にはまだ土地があ

り、離農される方々の土地を買収して規模拡大を図ることができました。現在、飼養頭数は経産牛二九二頭、二年未満の育成牛二一六頭、合計五〇八頭で、年間生乳出荷量は二七〇〇<sup>ト</sup>に上ります。

祖父や父に感謝することは、都市近郊の立地が経営の鍵である、との判断をもとに、移転の都度、消費地に近い所に立地してくれたことでしょうか。

——消費地に近いメリットの反面、環境対策などではご苦労も？

小林 環境対策は最も重要です。ふん尿対策や排水処理施設などでは必死に対応しました。牛のふん尿対策をバイオガスプラント造り、メタンガス発電に結び付けて、これが新たなビジネスチャンスになりました。

### バイオガス発電でビジネス

——環境対策を活用した？

小林 バイオガス発電にリンクさせたのです。太陽光や風力発電など再生可能エネルギーに注目が集まる時代の中で、牛のふん尿を四〇日間発酵させ、メタンガスを取り出し発電プラントで発電するシステムは、北海道には既に存在していました。小林牧場はさらにそれをビジネスにつなげ、北海道電力に積極的に売電した

のです。

たまたま、東日本大震災前に立ち上げていたのがプラスでした。その後だったら資材高騰や人手確保難で建設費用は一・五倍に跳ね上がっていたでしょう。

——バイオガス発電の収支は？

小林 国の固定価格買取制度によるので流動的な面もありますが、現在は一日一五〇〇キロワットを発電し、北海道電力への電気の売却額が年間二〇〇〇万円となっており、十分にビジネスとして成り立っています。

——ふん尿処理で再生された固形物を牛舎の敷き床に導入したとか？

小林 酪農先進国の米国を見学した際、これは活用できると導入したものの一つが、牛ふんの固液分離で固体の部分を牛の寝床に敷料として再利用する方法です。文字通り有効活用です。これまで利用していた小麦わらが北海道で不足気味のため、これに代わるものを自家生産しようと考えていたのです。

### 飼料の九五%を自給

——粗飼料は輸入飼料にほとんど頼らず自家生産で対応しているとか？

小林 その通りです。輸入牧草を含めた飼料は、国際商品の高騰や為替要因で価格上昇して酪農経営が振り

回される面もあり、自前で確保するようにしています。自家生産比率九五%までこぎ着けましたが、まだ五%は輸入飼料に依存しています。

——飼料はどのような形で給飼しているのですか？

小林 繊維質の多い牧草を食べる乳牛は生乳脂肪率が高くなり、それが高評価にもつながっています。そこで、栄養価の高い六月上旬の牧草を与えています。ただ、ここ数年天候が影響し品質が安定していないのが最大の悩みです。牧草はイネ科のチモシー、マメ科のアルファルファの二種類を作付けして調整しています。あとは牧草サイレージ、コーンサイレージ、ビートパルプの三つの粗飼料と、圧片トウモロコシや大豆かす、ミネラル類などを混合したTMR（牛の混ぜごはん）を給飼することで対応しています。

——「小林牧場物語」の脂肪分の多い生乳の理由は牧草にありますか？

小林 繊維質の多い牧草などを乳牛が豊富に食べており、その結果、一般的な生乳の脂肪分が三・八%なのに対し、小林牧場の生乳は四%になっています。この差は大きく、強みになっています。

——やや専門的な話になりますが、牛乳は一般的にはホモジナイズ（均質

化）ミルクと言って、脂肪球を圧力で細かく砕いて、脂肪分を均質にしています。それに対し、新札幌乳業では、小林牧場の生乳が高い品質であることを評価しているので、自然に近い状態で消費者に味わっていたらこうと、その処理を行わないノンホモジナイズ方式をとり、脂肪球を壊さずに小ささまざまな状態のままにしています。

その結果、上部からクリーム層、高脂肪乳層、低脂肪乳層に分かれ、三層の異なる味わいが楽しめるという点が特長です。特に上層部はココのあの風味豊かな味わいです。瓶を振ってしまえば、ある程度均質な状態にすることもできます。

### 今後は直売店開設を計画

——米国見学事例を参考に乳牛の飼養方法についてはフリーストール方式を導入していますね。

小林 はい、これは牛舎で飼養する際に鎖などで牛をつながず、自由に動き回れるようにした方法です。乳牛にとっては自由な環境で落ち着いてエサを食べられ、休息することができるので、より安定した品質の生乳を生産してくれます。

——新鋭の搾乳機を導入され、見学者も多いようですね。

小林 飼養頭数が多いため、一度に四〇頭搾乳できる最新鋭の搾乳機を二〇一〇年に導入したところ、多くの酪農家の関心を引いたようで北海道内各地から見学に来ていただいています。研修を兼ねて、江別市内にある私の母校の酪農学園大学の学生に朝夕二回の搾乳を、アルバイトの形で手伝ってもらっていますが、新しい搾乳機を導入しないと、生産効率が上がらないのも事実です。この生産力アップをきっかけに飼養頭数も六五〇頭に増頭する計画です。

——ご自身でも六次産業化を検討されていますか？

小林 川の流れに例えれば川上を小林牧場、川中を連携先の新札幌乳業と分担しています。「小林牧場物語」という形で牛乳や乳製品を消費者の方々に提供できていますが、五年後をめどに、小林牧場の一角に生乳を使ったアイスクリームやソフトクリームなどのスイーツを提供する直売店を設けたいと思っています。

——消費者との交流の場には？

小林 消費者の方々に小林牧場を身近で親しみのある存在に感じてもらうのと、酪農という仕事や牛乳、乳製品をもっと理解してほしいと考えています。また構想段階です。

（経済ジャーナリスト 牧野義司）

