

生産基盤崩壊への警鐘

離農者の増加や後継者不足など、生産基盤崩壊の危機にある北海道道東地方で、JAや民間企業が出資して立ち上げた大規模酪農法人による産地改革の取り組みが話題だ。農業生産法人株式会社TACSしべちゃ（以下、TACS）の挑戦は地域を超えて大きな波及効果をもたらしつつある。

「私が組合長になった二〇〇六年当時、標茶町内の農用地は約三万五〇〇〇畝。離農も進みつつあり、残った酪農家だけでこの農地を活用するには大きな法人の立ち上げが必要かと憂慮していた」と、標茶町農業協同組合（以下、JAしべちゃ）の組合長とTACSの代表取締役社長を務める高取剛さん（六六歳）は語る。

その後、〇八年ごろの配合飼料価格の高騰、また一〇年にはTPP交渉参加の議論が開始されるなど、酪農家の将来への不安はさらに大きくなり、毎年一〇戸程の離農が続いた。

「このままでは、生産基盤が崩壊する。北海道標茶町という食料供給基地としての責任もある」と感じた高取さんは生産基盤を維持して

経営紹介

JAや民間企業出資で大規模酪農 新型出資が北海道全体に波及効果



新スタイルのJA出資型法人を立ち上げた高取剛さん



北海道上川郡標茶町
株式会社TACSしべちゃ

- 設立 ● 2013年
- 代表取締役 ● 高取 剛
- 資本金 ● 9,500万円
- 事業内容 ● 農畜産物の生産、農作業の委託他
- 従業員 ● 2人
- URL ● <http://tacs-shibecha.com/>

いくため、JAが出資してでも法人を立ち上げる必要があるとの思いに駆られた。

生産基盤の崩壊は、生産者やJAだけの問題ではない。そこを顧客とする事業者にも危機感を与えており、牧草種子の販売を手掛ける雪印種苗株式会社もその一つ。親会社の雪印メグミルク株式会社としても、生乳供給基地の危機は放置できない課題でもあった。

そこで、高取さんは、以前から付き合いのあった雪印種苗に法人の立ち上げについて相談した。両者の利害が一致し、JAしべちゃと雪印種苗の共同出資による法人設立に向けて本格的な議論が始まった。

「コミュニティ」壊さない

さらに標茶町も、基幹産業である酪農の危機は町の経済にも影響が大きいとして出資に賛同し、二〇一三年一月、標茶町、JAしべちゃ、雪印種苗の三者による共同出資という新しいスタイルのJA出資型法人の設立にこぎ着けた。

こうして高取さんを代表取締役社長とするTACSが誕生したのである。

TACSは一五年四月から稼働し、成牛三〇〇頭、年間生乳出荷量

約二四〇〇トの事業規模を目指している。現在、二六〇頭程度の成牛は約九割が標茶町産で、離農者からの買い上げなどにより集めた。

現在の稼働状況は比較的順調だ。乳量は本年度中に計画目標を達成する見通しで、乳質も町内でトップクラスに入っている。しかし、現時点では三〇〇頭を超えるまでの規模拡大は想定していないという。

事業計画を立てる際に、採算性を高めるために成牛五〇〇頭以上の規模にした方が良いとの話もあったが、TACSだけが大きくなると他の酪農家を吸収するようなことはしたくない、地域のコミュニティを壊すような取り組みはしないというのがTACSの基本的な考えだ。

また、TACSは農業生産法人として事業を行っているが、その活動を通じて他の酪農家への技術指導や新規就農の希望者の育成など、公益的な機能の発揮も目指している。草地主体の酪農家にとって、牧草の良しあしは経営に直結する。標茶町は平地が少ない地形で、中には草地更新が二〇年に一度くらいしか行われず、生産性が低下しているところもある。

そこで、雪印種苗を出資者とし

ているTACSの強みが生きてくる。雪印種苗はまさに牧草のプロで、そのノウハウを活かしてTACSでは、草地の管理から草の刈り方までの研修を従業員や他の酪農家へも行っている。

他の酪農家への技術指導の面からも雪印種苗の参加は大きなメリットがあるとして、高取さんは期待を寄せているのだ。

新規就農者の受け入れ

従来、標茶町では「標茶町農業再生協議会」が中心となって新規就農希望者の受け入れなどを実施してきたが、TACSでも就農希望者の研修体制を整備した。

町ではTACSの隣接地にあった旧中御卒別小学校と教員住宅を新規就農希望者の宿泊研修施設に改修し、「標茶町農業研修センター」(しべちや農楽校)として再生利用しており、TACSはその施設管理を委託されている。

現在、TACSでは三組の夫婦と単身女性一人の研修生を受け入れており、そのうち、一組の夫婦が来年就農予定だ。

高取さんは「新規就農希望者は北海道の大自然の中で、小規模ながら家族で生活できる程度の牧歌的

な生活を夢見ている人がほとんどだ。採算性はどうかと思うかもしれないが、離農跡地をうまく利用すれば、設備に金をかけずに低コストで経営できる。TACSでそのために必要な技術を習得してもらいたい」と語る。

その想いは、TACSの経営スタイルにも表れている。雪印種苗のノウハウを活用した草地管理技術を通じた粗飼料主体の飼養管理と、牛のストレスを軽減し、疾病を最小限に抑える取り組みを実践している。さらに、夜間も含めて、牛の状態確認を徹底している。

TACSでは、研修効果を高めることも意識して設備を考えたという。搾乳作業の効率性からロータリーパーラーを導入する案もあったが、それでは流れ作業になってしまい、受講者の技術の習得につながらない。

「就農希望者が将来、順調に酪農経営をするために必要な技術習得という観点から通常のパーラーに決めた」と、高取さんは語る。

増える地域酪農法人化

TACS設立の効果は、これだけにとどまらない。

TACSを参考として、町内酪

農家の法人化に対する意識が高まってきており、本年四月には四組合員による協業法人が立ち上がった。

また、Uターンも増えている。先行き不安などから町外へ出ていった酪農家の子どもが、「JAが本気になって酪農再生に取り組んでいる。まだまだ標茶で酪農ができるのではないかと、後継者として戻ってきているというのだ。

このような事例も注目され、TACS設立の効果は北海道全体に及んでいる。JA出資型法人の立ち上げの話が増えてきており、TACSを参考にしたいと、視察要望が絶えない状態だ。

その際、高取さんは「JAは出資するだけでは駄目。目的に合わせてしっかりと経営に関与することが大切だ」と、機会あるたびに皆に言っている。

高取さんのこの言葉は、TACSが単なる農業生産法人ではなく、地域再生の有効手段として機能しているという自信にあふれている。全国各地の同様の悩みを抱える酪農地帯にもこの経営方法を伝えたい、というのが高取さんの気持ちだ。

(情報企画部 大竹匡巳)

田島 彰一 さん

佐賀県
合同会社田島柑橘園&加工所

先駆的にスペインのかんきつ種を生産 国を問わずに欲しい苗木や情報を支援



ウンシユウミカンが多く占める中で、少々小ぶりだが、糖度が三度以上と甘くて酸味が少なく、かつ香りのあるクレメンティンなどスペイン由来のかんきつ栽培に挑戦して、市場開拓に成功した。栽培に当たっては、除草剤不散布、減農薬のエコ農業を積極的に進めている。さらにジュース、アロマオイルなどの六次産業化にも実績を上げている。スペインのかんきつ関係者らとの交流は二〇年以上になる農業経営者だ。

クレメンティンに二目ぼれ

——スペインのかんきつを多く栽培されていますが、クレメンティン栽培のきっかけは？

田島 出会いは意外に古いのです。一九七〇年前後、ウンシユウミカンが豊

作で価格暴落し、生産者は意気消沈しました。その後も暴落が続いたため、私たち佐賀県果樹試験場研修卒業生の仲間が事態打開策の一つとして外国のかんきつを栽培するのにも対策として必要、と考えたのです。

試験場から一〇種類の外国のかんきつを分けてもらいテストした時に、クレメンティンがあり、私の一目ぼれでした。

——当時、どのような点を高く評価されたのですか。

田島 私にとっては、運命的な出会いと言っているものでした。

香りのない国産のウンシユウミカに比べ、見栄えはいまひとつながらも、独特の香りは心地よく、ストレス解消にもいいと思いました。

私は当時、試験場に頼んで、五種類

のクレメンティンの穂木をもらい受け試験栽培を開始しました。その中でもスペインのヌーレス町でつくられた「クレメンティナ・ド・ヌーレス」が香りなどの点で一番と考え、七四年頃から栽培を開始しました。それが間違っていないことが、後で分かったのです。

——と言いますと？

田島 栽培を始めて約一〇年後にスペインを訪問しましたが、栽培現場や市場などを見学した際、クレメンティナ・ド・ヌーレスがスペインでも一番の主力品種として扱われているのを見たのです。つらい出来事があった直後だったので本当にうれしかったです。

——その出来事とは？

田島 やっと、クレメンティンの出荷を始めようとした矢先に、木のウイル

ス感染が判明したのです。

実は、長崎県にある果樹試験場を訪問した際、外国の品種はウイルス感染リスクがあり潜伏期間が長く注意が必要と言われ、不安を覚えチェックしたら、二本の根っこにひび割れ現象があったのです。畑全体にまん延する恐れがあり一〇割全てのクレメンティンを根元から切りました。丹精込めて育てただけに、本当につらかったです。

——それでもクレメンティンを諦めなかった？

田島 はい。直後のスペイン訪問時に食べたクレメンティンの香りやおいしさから、やはりクレメンティンの栽培を諦めたくない、地域の産品にしたいい、日本に普及させたいと強く感じています。



ほ場で経営を語る田島さん

Profile
 たじましようち
 一九四八年佐賀県生まれ。六七歳。佐賀県立鹿島実業高等学校農学科卒業。佐賀県果樹試験場で一年間研修。その後、実家の農業経営に参加。父親の元次氏(故人)が手振り開墾で楽しくミカンづくりをする姿に刺激を受け、早い時期からミカン栽培に取り組み、スペインのクレメンティンにほれ込み、完熟生産に特化し独自ビジネスモデルを構築。家族は母親と妻、息子。

Data
 合同会社田島柑橋園&加工所
 佐賀県藤津郡太良町に拠点。代表社員は田島彰一氏。家族中心の自家農業経営だったが、二〇一二年に合同会社設立。資本金は一〇〇万円。年商三〇〇万円。家族労働と社員二人の生産・加工体制。五畝の土地でスペインのクレメンティンなどを一〇〇%生産し、完熟出荷を売りにする。ストレートジュースなど一六種類を生産。冷凍ジュース、アロマオイルやワイン、健康食品を独自開発して販売している。

——再チャレンジに当たり苗木などの購入はどうされたのですか。

田島 千葉県の幕張メッセで毎年開催される「FOOD EX JAPAN 国際食品飲料展」に、スペイン産かんきつを見学に行ったところ、会場にスペイン大使館スタッフがいたのでクレメンティンの苗木を日本に輸入するルートを紹介してほしい、と頼み込んだのです。

スペインとの深い交流

——当初、外国産苗木輸入に関し、日

本の植物検疫は厳しかったのでは？

田島 実は、失敗談が一つあります。スペイン政府は農産物輸出に積極的で、かんきつの苗木に関しても輸出相手国の事情に対応した防疫対策を講じています。私は、政府が保証しているため、日本への輸入もOKかと勘違いしたのです。

——問題が生じたのですか。

田島 輸入申請をしなかったのです。始末書を書き、再び木を全部処分しました。以前、輸入したかんきつの穂木が植物防疫所で二年半、ウイルスチェックを受けたことがあります。結果は問題なしでしたが、防疫検査に時間がかかるのは生産者にはつらいことです。

貿易自由化が進む時代に対応した植物防疫システムについて関係国間で話し合いが必要だ、と思いました。

——うまくスペインからの導入ルートができましたか？

田島 はい、スペインとは、それ以後二五年のつきあいです。私は見学や苗木調達で今までスペインを二〇回訪問しています。スペインの苗木屋さん一社でつくる団体AVASAのマネージャー、フランシスコ・リヤステルさんと同じぐらい来日しています。彼らにとっても、日本は有力な苗木の売り先市場なのです。取引のほかにも、リヤ

ステルさんの子息フランク君は二〇一二年に九カ月間、農業の勉強のため私の家にホームステイしています。

——スペインにとって日本が有力市場というのも興味深いですね。

田島 交流を続けた結果、面白いことが起きています。AVASAは主力種クレメンティンより収穫時期が早い極早生種のウンシュウミカン導入に関心を示しました。苗木の品ぞろえを増やしたかったのです。

対してこちらはAVASAの代理でクレメンティンの新品種を農林水産省にいち早く品種登録し、今年、地域の生産者と共に栽培を開始します。私は、国を問わずに欲しい苗木や情報を交換できるようになればいいと考えています。

消費者向けに完熟出荷

——早生ミカンの運出し出荷、完熟で糖度を上げる、という点で独自の生産手法を持っておられる、と聞きましたか？

田島 実は、二〇歳の時に4日クラブ(農業青年クラブ)のプロジェクトで完熟栽培に取り組み、評価を受けて全国大会に行きました。当時、出荷先から「太良地区はミカン早生種で早出しが原則だ」と言われたことがありま

産地では早出しによって高付加価値が付いていたので、青いうちに出荷していたのです。

スペインでも早出し傾向がありましたが、私は消費者ニーズに対応し、完熟で行くべきだと言っています。

——完熟によって糖度を上げることが消費者ニーズだと？

田島 そうです。完熟に近づけば近づくと糖度が間違いなく上がり、甘くておいしいかんきつが出来上がるのです。消費者に喜んでもらうことが重要で、クレメンティンも糖度と香りが出たからの収穫となります。

——すると、田島柑橘園としては全て完熟で出荷ですか。

田島 出荷は全てそうです。極早生ミカンが一〇月半ばから十一月、早生ミカンがその後で、クレメンティンは一二月から一月、ネーブルやノバが一二月末から一月、ハルカ、ポンカンは一二月末から二月、不知火が三月から四月です。いずれも完熟です。

——除草剤の不散布や減農薬でエコ農業にもこだわっておられる？

田島 消費者ニーズはおいしいと同時に安全・安心です。除草剤は一五年以上使っていません。雨が降った後は草刈りに追われますが草生栽培で、味もまろやかになります。

——クレメンティンに対する市場の

手応えはありますか？

田島 ありがたいことにデパートやスーパーからの注文も多く、クレメンティンの供給が追い付かない状態で、供給力増強が、今、大きな課題です。地域でもクレメンティンを栽培する農家が増え、現在、三〇戸になりました。私は、自身の生産方法をマニュアルにして渡すなど応援をしています。地域農業が活性化する一助にクレメンティンがなればうれしいです。

——ジュースやアロマオイルの加工は？

田島 現在、五畝の土地で、クレメンティンの一・七畝栽培を中心に年間一〇〇トのかんきつを生産しています。ジュースなど加工部門には、そのうちの三〇%を回しています。

生食で新鮮なかんきつを食べていただくのも重要ですが、完熟によって糖度の上がったかんきつをジュースにして付加価値を付けると同時に、香りの良さを活かして、かんきつの果皮を活用したアロマオイルでも消費者に喜んでいただくという考えです。

——ジュースでは「セニョリータ陽子」「爽やかよしこ」「プリンセスミツコ」などユニークなネーミングですね。田島 いずれもかんきつの味を落とさないジュースを目指しており、親しみを持っていたため家族の名前

を付けました。

クレメンティンのジュース「セニョリータ陽子」は市場評価を得てJR九州の豪華寝台車「なつ星」車内でプレミアム飲料として活用していただいています。

——ジュース加工にもこだわりが？

田島 品種サイズに対応可能な搾り機やジュースャーをスペインで見つけ、日本の販売代理店から購入しました。それを改良工夫して活用しています。

——冷凍ジュースで付加価値を上げる取り組みにチャレンジも？

田島 国の六次産業化支援で補助金をいたただいたので、急速冷凍設備プロトン凍結庫を購入し、クレメンティンなどのかんきつの細胞を傷めず絞った状態の状態で冷凍ジュースにするシステムを開発しました。

中国、韓国に危機感

——「太良シトラス会」というかんきつ共同研究グループを組織化された？

田島 一九八九年六月にかんきつ農業に関わる地元太良地区の人たちに声掛けして「築こうミカン王国」を目標に勉強会をつくろうと始めました。

毎月の勉強会と年一回のセミナー開催という活動内容です。全国から

専門家を講師に招き、パネルディスカッション、事例研究の発表をします。

——今も続いているのですか？

田島 一〇年以上続けましたが、メンバーが高齢化して世代交代の事情もあり休眠状態になっていました。

しかし今は、若手の人たちが「新太良シトラス会」を立ち上げ、東京大学のミカン愛好会の学生らと勉強会をスタートさせたので、継承できたと思っています。

井の中の蛙にならないようにかんきつの生産情報のみならず、世界の潮流を探る情報収集や分析が重要だと思っっているのです。

——日本はもつと戦略的に考えないといけないということですね。

田島 中国はかんきつの新品種づくりに意欲的で、日本顔負けの糖度一七度のかんきつをつくり出しているようです。国内向けのみならず、味に敏感な日本市場をターゲットにしているのです。

韓国も同様です。二国間自由貿易協定(FTA)の下、日本かんきつ種を独自に生産し輸出するようです。日本も輸出戦略を構築しないと輸出先市場で中国や韓国に負けてしまいかねません。戦略が必要です。

(経済ジャーナリスト 牧野義司)