

規模拡大で余った堆肥

「牛乳生産の追求が最優先の酪農から、地域に根差した酪農とすることに大義を感じ始めた」

そう語るのは、千葉県香取市で酪農を営む株式会社長嶋の代表取締役、長嶋透さん(五一歳)だ。

酪農家の長男として育った長嶋さんは、進学先に日本獣医畜産大学(現、日本獣医生命科学大学)を選ぶ。大学では畜産への熱い思いを持つ友人たちから刺激を受け、後継者としての役割を強く意識するようになる。

卒業後の一九八九年に家業に就くと父親から経営を任されるようになった。牛舎は五〇頭規模のつなぎ飼いで、飼料給餌の面ではよく考えられた造りだが搾乳作業などで非効率と長嶋さんは見ていた。さらに、経営を継いだ後の九〇年代前半は、円高による輸入飼料の低価格化や、フリーストール牛舎など効率化技術導入が進んだ時期。自給飼料の基盤が脆弱で大規模化が難しかった千葉県酪農業界では、その風に乗る経産牛一〇〇頭以上の経営が増えてきた。

「大規模経営に憧れがあった。効率的な牛舎を導入し、雇用を入れ、

経営紹介

地域の特性を活かした耕畜連携 コスト上昇リスク抑えた経営追求



食料生産と食文化の創造、国土保全への貢献、地域経済活動に寄与が大義と語る



千葉県香取市
株式会社長嶋

- 設立 ● 2013年
- 代表取締役 ● 長嶋 透
- 資本金 ● 500万円
- 従業員 ● 6人
- 事業内容 ● 酪農(経産牛210頭)、コントラクター事業

休日の取れる酪農経営をしたいと思っただけで、長嶋さんは、九五年、経産牛一五〇頭規模のフリーストール・ミルクングパーラー方式の牛舎を導入。二〇〇二年にはさらに拡大し経産牛二〇〇頭規模となる。「ゆとりある経営になるはず」だったが、困った問題が起きていた。ふん尿から作る堆肥が余り、二畝の自己所有飼料畑に、堆肥の山ができていたのだ。

労力をかけて自給飼料

そうだった背景には、輸入飼料が安いため、コストと労力をかけて自給飼料を作る必要性がなく、農地に堆肥を還元しなかったことがある。耕種農家から堆肥の注文をもらっても、とてもさばき切れる量ではなかった。「不心得者だった」と当時を振り返り自嘲する長嶋さんは、そこで経営対策を見直す。

「堆肥を入れるためのほ場を借りられるだけ借りてデントコーンを作付けした」。そのため、新たに人を雇い、地域の組合に働き掛けて導入してもらった収穫機などの機械を利用した。周囲は「コストなどをそこまで掛け自給飼料を作る意味があるのか」と懐疑的だった。

しかし、長嶋さんの戦略は明確

だ。堆肥舎などを増設すれば利益を生まない固定費として毎年の償却費負担が大きい。堆肥販売は耕種農家からの注文は不安定で、常に余剰を生むリスクを負う。自給飼料生産は人件費などが掛かって、自分の畑に投入する方が安定して消化でき、また飼料購入費も抑制できる。取り組み始めて数年後には一六分になり、「堆肥の山も解消できた」と言う。

二〇〇七年、一転して輸入飼料の価格高騰という大きな嵐が酪農業界に吹き荒れた。「私を含めて酪農家にとっては大打撃。当然、うちも影響が大きかったが、自給飼料があつたため少しは影響を回避できた」と振り返る。この時期を機に、酪農業界の自給飼料作りについて風向きが変わっていく。

耕畜連携で地域に貢献

二〇〇八年ごろから、香取市内の稲作が盛んな地域では、主食用米の生産調整用として稲発酵粗飼料（ホールクロップサイレージ、以下、稲WCS）の原料である飼料用稲の作付面積が急速に伸びていた。

利根川最下流の低湿地で水はけが悪く、ムギやダイズなどの作付けに不向きだったため、飼料用稲によ

る転作が目されたのだ。

長嶋さんによると、〇七年ごろには新しい専門品種や収穫技術研究が進んで稲WCSの品質が急速に改善していったという。世間的に注目される前から飼料用稲に少し取り組んでいた長嶋さんは、「WCS生産と収穫技術によってはとても良い飼料になる」と感じていた。

この時に役に立ったのが自給飼料部門の人材だった。長嶋さんによると、刈り取り調製の受託が増え「コントラクター部門として、安定した利益を生むようになった」のだ。乳飼比は四二%と、本州酪農平均より一〇%ほど低い。「コントラクター事業に掛かるコストを飼料代に入れていないから実際はもう少し高くなる」と長嶋さんは話すが、強みになったのは間違いない。

作付け管理は稲作農家が、刈り取り調製をコントラクターが行う耕畜連携の仕組みが波及していく。高齢の稲作農家から掛けられた「転作できず荒らすしかなかった田んぼが、飼料用稲で維持されてありがたい」との言葉が長嶋さんは忘れられない。自己の酪農経営の飼料確保から始めたことが、地域に貢献できていることに気付き長嶋さんの耕畜連携への意識は高まっていた。

市内各所で、同様の稲作営農組合と畜産農家による耕畜連携が始まっていたが、当初は技術や情報共有がされず、畜産農家が求める品質水準の飼料用稲が少なかった。そこで長嶋さんたち畜産農家が行政に働き掛け、行政、畜産農家、営農組合などをメンバーとする香取市耕畜連携農業推進協議会がつくられ、取引条件の取り決めや、技術研修などを行った。

例えば取引条件では、飼料用稲を従前の面積当たりから重量取引としたことで稲作農家の意欲が向上し量と質が改善された。このようにして畜産農家の稲WCS需要が増え、堆肥還元が増える、という好循環に結び付いていった。

本州酪農の進む道を示す

長嶋さんなど大規模酪農家は稲WCSを自前のミキサーなどでTMR（混合飼料）として給餌する体制ができてきた。

一方で、小規模酪農家は投資をする体力に欠け、耕畜連携の恩恵にあずかれない。耕畜連携を一段進めるためにも、小規模酪農家にも良質なTMRを供給する体制が必要と、二〇一三年にTMRセンターを運営するファームサポートかとり

株式会社長嶋さんをはじめ五軒の酪農家で組織され、翌年には県内初の酪農家によるTMRセンターとして稼働を開始した。

「自給飼料は天候によって品質が左右されやすい。センターの大型ミキサーでは通年でバランスをとって調製できるので品質も安定し、稲WCSの利用も高まる。また、未利用であった食品残さも活用できるようになり、コストダウンが見込める」とメリットを話す。

飼料品質の良さから遠方の畜産農家が求めてくることも増えたという。「TMRセンターの稼働で飼料用稲の生産が増え、地域の水田を維持することにつながればうれしい」と、長嶋さんは微笑む。

大学卒業後、事業を継ぐ前の半年間、オーストラリアの牧場で働いた経験がある長嶋さんは、海外の事情にも関心が高い。「コスト面では外国産の乳製品に太刀打ちできないが、安全・安心なおいしい牛乳を消費者に届け、さらに飼料生産で国土保全と地域貢献をしていることに消費者理解を得ることで国内酪農の価値は高まる」と強調する。本州酪農の進む一つの道を示した長嶋さんの存在は大きい。

（情報企画部 嶋貫伸二）

濱野 政彦 さん

熊本県
株式会社濱野製茶

大手飲料メーカーと連携で商品開発 減農薬や品質管理技術が評価に

茶生産者が大手飲料メーカーの伊藤園と連携して、ティーバッグ専用茶の開発に取り組んで成功した。もともと伊藤園とは契約栽培関係にあり、ペットボトル用の荒茶生産に携わっていた。このため、伊藤園から品質管理技術の良さを見込まれての依頼で開発に着手、試行錯誤の末に製品化への道筋をつけた。伊藤園はその後、株式会社化した濱野製茶に資本参加する高評価ぶり。大手企業と農業法人が資本・生産連携をする。

資本参加申し入れに感激

——伊藤園が農業法人に資本参加したのは初めてのケースだそう、濱野製茶への評価はかなりのものですね。
濱野 製茶工場新設の設備投資などでかなりの資金が必要になり、金融機

関への融資相談を進める上で、二〇一四年七月に家族経営を格上げする形で法人化に踏み切り、株式会社にしたのです。

会社設立後、しばらくたって伊藤園から資本参加の形で協力関係を持ちたいとの申し出があったのです。私は驚くと同時に感激しました。

——伊藤園の出資参加はどれぐらいだったのですか。

濱野 三〇〇万円です。その当時、濱野製茶の資本金が一〇〇〇万円でしたので、議決権行使権限が及ばない上限の金額にとどめるということ、その金額になったようです。

その配慮で、信頼のおけるパートナー関係づくりができると思えました。うちにとつては、金融機関向け取引にとどまらず社会的な認知を得て、

企業連携のプラス効果はとても大きいものでした。

——もともと伊藤園とは取引があったのですか。

濱野 伊藤園とは三〇年に及ぶ契約生産の関係にあり、主としてペットボトル用の荒茶を生産し納入するといふものでした。

それと並行して、ティーバッグ用の茶葉も一部、納入していたのです。

——伊藤園の新たな資本参加は、濱野製茶との共同開発を期待するということですか。

濱野 そうだと理解しています。実は、二〇一一年の東日本大震災前に伊藤園から「ティーバッグ専用茶の品質を高めるために農業現場でいいお茶を作ってもらい、伊藤園の静岡工場に直接移送し、ティーバッグに充填して

商品化する仕組みが欲しいと思っています。できないだろうか」という依頼があったのですが、唐突な話で困りました。

ティーバッグ茶の開発依頼

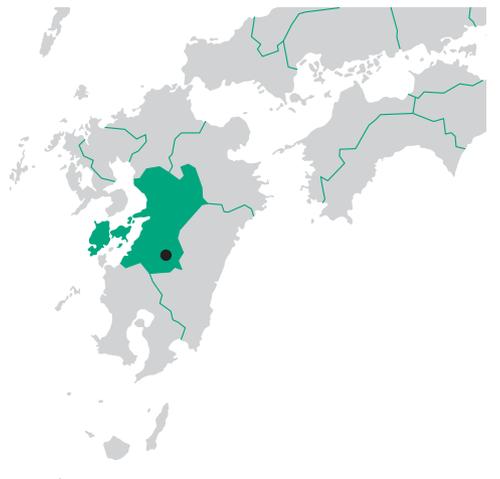
——と言いますと？

濱野 私も職人気質なところがあり、こんなサンプルのお茶を工夫してつくってくれないか、と言われれば対応できますが、サンプルも何もない依頼だったので、戸惑ってしまいました。

さらに東日本大震災が発生し、伊藤園も救済物資用のペットボトル飲料水の生産対応に追われたため、その依頼話は立ち消えとなりました。

——でも、震災対応が落ち着くと、話が復活した？

濱野 そうです。二年後の二〇一三年





茶畑でティーバッグ専用茶開発の苦勞を語る濱野政彦さん

Profile
はまの まさひろ

一九六四年熊本県生まれ。五二歳。熊本県立球磨工業高校土木科(現建設工学科)を卒業後、実父経営の茶生産に携わる。製茶だけでは自立経営が難しく、九〇年に深ネギ、九一年にイチゴ栽培に取り組み、伊藤園との契約栽培で製茶に特化。製茶機械は九四年に六〇〇ラインから二二〇〇ラインに総入れ替えし、二〇〇四年に三機種増設。現在建設中の新工場は一七年春に稼働予定。

Data

株式会社濱野製茶
熊本県球磨郡相良村に本社。代表取締役は濱野政彦氏。二〇一四年七月に家族経営から法人化。資本金一三〇〇万円。うち三〇〇万円分は伊藤園が出資参加。伊藤園との間でベットボトル用の荒茶の契約栽培を三〇年間続けたが、伊藤園とのティーバッグ専用茶開発をきっかけに資本連携、専用茶生産に特化。年産三〇〇tを目指す。二〇一〇年で茶栽培、周辺製茶農家五軒の二五tから買い上げ予定。年商六〇〇〇万円。

に再び話がありました。私もその開発依頼の話が来たら現場でどう対応すればいいか漠然と考えていました。伊藤園から再度「私たちも連携協力しますので、よろしくお願いします」と言われた時には、共同ですぐに開発に取り組みました。

——ティーバッグ専用茶の開発ポイントは何だったのですか。

濱野 それまで伊藤園は、生産現場からの茶葉を協力工場に運び込み、その工場ですぐティーバッグ用に刻んで煎茶にした後、静岡の本社工場で充填し

商品化していたのです。

しかし、さらなる品質向上を目指すには、これまで協力工場で行っていた専用茶作りの工程をうちに委託して、出来上がったものを直接、静岡の本社工場に移送してティーバッグにすぐ充填できるように、言ってみれば、製茶段階で事実上の完成品を、というのが開発依頼のポイントでした。

——要は、濱野製茶の段階でティーバッグ専用のお茶に仕上げる、という依頼だったわけですね。

濱野 その通りです。荒茶から仕上げまで、協力工場を介さずうちで一貫して行い真空パックで移送することで、風味が損なわれず品質も向上するうえ、コスト削減も見込めると判断したのでしよう。

伊藤園は、ティーバッグ専用のプレミアム茶などかなり力を入れていましたので、その期待の強さは伝わり、高品質の専用茶作りをしようと決心しました。

しかし、開発段階では試行錯誤が続き難航しました。

試行錯誤で苦勞の連続

——どんなご苦勞があったのですか。

濱野 それまでのベットボトル用の荒茶生産よりも工程が複雑化し、私にとっては大変なチャレンジでした。

特に、茶葉をすりつぶして粉末状にするのではなく、茶葉が水分を含んでいるうちにティーバッグ用に細かく均質に刻み、表面積が小さく、かつ丸みのある形状にするのが重要なポイントなのです。

ところが、水分を含んだ茶葉を小さく切断すると機械にくっついてしまい、水分適性値の見極めが大変でした。その対処方法が見つからず、相当悩みました。

——視界が開けたのは、どの段階で？

濱野 たまたま工場の片隅に置いておいた別の用途の機械で試したら、運よく期待通りのものができたのです。伊藤園の開発担当者と思わず飛び上がって喜んだのを覚えています。

——伊藤園が濱野製茶を開発連携先を選んだことは間違っていないか、という瞬間ですね。

濱野 私自身が、お茶の品質や味にこだわりを持つ取り組みをしていたことと、熱心に技術開発や改良工夫したことが評価の対象だったのかもしれない。

伊藤園は、今後も輸出分も含めティーバッグ専用茶の生産を大きく伸ばしていくと聞いていますが、うちが新開発手法の専用茶を年間三〇〇tまで生産できる道筋を付けましたので、この新専用茶生産にどんどん切

り替えたい方針のようです。頑張りがありますが。

——建設中の濱野製茶の新工場は今年春に稼働の予定とか。

濱野 そうです。ペットボトル用のお茶生産は続けますが、ティーバッグ専用茶の生産システム主体に切り替える予定です。新工場も量産化に対応できるようにすることで工程管理もスムーズになり、それに伴うコストダウンも図れます。

伊藤園は共同開発を基に、製造方法と工程の特許出願を行い、ティーバッグ専用茶の強みにする考えのようです。私も、伊藤園の輸出用のティーバッグ専用茶に対応できるように生産工程管理のHACCP認証の取得を目指しています。

——濱野製茶がこだわってお茶の栽培方法はどんなのですか。

濱野 化学肥料は極力使わず、畜産農家からもらった牛ふんや鶏ふんを自家堆肥にし、お茶の減農薬・無化学肥料栽培に近い管理に徹しています。

これは品質確保へのこだわりですが、消費者の方々に安全なお茶を飲んでいたいただきたい、という生産者としての気持ちです。

——茶畑に塩を使うと聞きましたが、ユニークですね。特別な理由が？

濱野 茶畑に虫を寄せ付けないため

には塩が意外に効果的なのです。樹木の害虫の一つ、カイガラムシが10年前に発生し、茶葉にムシがたくさん付いて茶畑が真っ赤になり慌てた際、人に薦められて塩を防除機でまいたら、二週間で元の緑の茶畑に戻りました。

ハダダが出た時も同じで、塩の噴霧は品質管理の基本にしています。

契約栽培で経営を安定

——濱野製茶は伊藤園との連携が経営基軸ですが、きっかけは？

濱野 ある方から、伊藤園が契約栽培をしたいとの話がある、と打診を受けたのがきっかけです。

私は、生産計画や設備投資計画を立てやすいこと、しかも市況変動に振り回されることもなく、経営を安定させることができると判断し、長期の契約栽培で行くことを決めました。

付き合いは三〇年に及びますが、資本連携を含めプラス効果が大きく、もっと伸ばしたいと思っています。それに学ぶことも多いです。

——どんな点が学び効果なのですか。

濱野 マーケットニーズを探るに当たって、私たち製茶企業にとっては情報収集面で限界があるので、契約栽培を通じて伊藤園という全国に販売のネットワークを持つ企業から、それらのニーズ情報を得ることができました。

面白いもので、売れる商品づくりの発想を持つようになりました。

——周辺のお茶生産農家にも企業との契約栽培を働き掛けられた？

濱野 私なりに、契約栽培はお茶生産農家にプラスと考え、かなりの人たちに働き掛けたら、契約栽培に加わってくれました。市況が上昇した時に「俺は市場ルートで行く」と離脱した人もいましたが、生産連携ネットワークはできています。

——濱野さんは、地元熊本経済連の農協経由の販売ルートにこだわらず、他産地の静岡に販売チャレンジするなど変革志向だったようですね。

濱野 実は、そうなんです。お茶農家にとっては地域連携の枠組みが重要だ、というのはよく承知していましたが、そこにしがみついただけでは経営の展望がないこと、特に他産地の生産技術を知りたいと考え、本場の静岡市場にチャレンジしたら、熊本産のお茶が出回っている、と話題になりました。

出る杭は伸ばせてチャレンジ

——皆さんの地元の反応はどうだったのですか。

濱野 極力、共販出荷での対応をと、求められました。伊藤園との契約栽培時も同じでした。

でも、私は、独自に工夫したおしいお茶を多くの人たちに飲んでほしいだけだし、消費者ニーズを知る意味でも自由に販売したいと頑張りました。出る杭は伸ばせの発想です。今もその考えは変わらずです。

おかげで伊藤園とは生産と資本での連携ができました。うちのような製茶企業には連携はプラスです。

——濱野さんの取り組みで感心する点は、地域の耕作放棄地を買い取って茶畑の拡大につなげていることです。

濱野 私自身が伊藤園との契約栽培をベースに規模拡大したことが基本にあります。それと同時に、高齢化などで生産の担い手がいなくなつて、やむなく耕作放棄地として放置されたまま、というのでもよくないと考え、農業委員会などを通じて買い取りに踏み出しました。

——どれぐらいの買い取りを？

濱野 最近買い取らせていただいたのは、一・八畝の葉タバコを生産していた農地です。地元の相良村当局もサポートの形で動いてくれました。

同時に、地域貢献する意味合いもあって三〇代、五〇代の人たちの雇用に踏み切りました。

これも家族経営から脱皮して法人化したこと、伊藤園が資本参加してくれたこと、プラス効果です。

(経済ジャーナリスト 牧野義司)