

10品目以上を有機栽培

差し出された名刺には「野菜生産の請負人」と大きく記載してあった。野菜生産を請け負っていることを表すほかに、契約した内容の野菜の納品を保証する、という意味を込めていると関治男さん（六六歳）は説明する。

関さんが営農するアクト農場では、二六〇棟のハウスでコマツナ、ミズナ、シユンギク、パクチー、ルッコラ、ターサイ、バジル、ミントなど常時一〇品目以上の野菜を有機栽培している。そして、ほとんどの生産物は契約相手先へ直接販売する。契約相手先は、業務用野菜の卸売りをしているデリカフーズや、こだわり野菜の宅配サービスを行うらでいつしゅぼーやなど大きな企業から、地元のレストランなど小規模な取引先まで四〇社以上ある。契約相手先への生産物の納品は、ニーズが異なるためロットも納入日もさまざまだが、相手先との綿密な交渉により安定した取引を実現している。

さらには「停滞は衰退」と考え、毎年規模を拡大、販路も増やし黒字経営を続ける。

二〇〇〇年、関さんはそれまでの

経営紹介

ニーズに応える野菜請負人ビジネス 業務用から街のレストランの御用達



肥育牛生産のときから二人三脚で歩んできた妻の美恵子さんと



茨城県東茨城郡茨城町
有限会社 アクト農場
代表取締役 関 治男

設立 ● 2002年9月9日
資本金 ● 2,100万円
売上高 ● 4億2,000万円
事業内容 ● コマツナなど施設野菜（土耕栽培）
経営面積 ● 約30ha
構成員 ● 72人（役員2人、社員12人、パート40人、
中国人研修生18人）
URL ● <http://www.act-farm.com/>

肥育牛生産から経営の多角化を図ろうと、野菜生産を始めた。あるとき、ホテルのシェフから「ロケット（ルッコラ）」の生産を相談された。そのシェフは輸入物を使っていたが値段が高いこともあり、国内で安全・安心なロケットを生産してくれるところはないかと生産先を探していた。当時、ロケットという名前も知らなかった関さんだが、持ち前の好奇心も加わりいろいろ調べた。種苗店には種を問い合わせ、生産しているJAが千葉県にあると知るとそこに足を運び生産方法を学んだ。そして、やっとロケットの生産ができるようになりハウス一棟で栽培を開始した。思うような収益には結び付かなかつたものの、喜ぶシェフの姿を見て相手の希望する野菜を生産し要望に応えること、また、生産した野菜がどのように食べてもらえるのかなどが直接把握できることの喜びから「請負人」を目指したという。

リスク考え多品目に生産

「生産を請け負う」直接販売では、相手との信頼関係が重要と考えている。特に、契約相手の必要な品質で必要な量と納期を絶対に守ることだ。

品質保証のためにまず、土作りにこだわっている。家畜のふんにオガクズ、スギ、ゾウキなどを混ぜて発酵させ、堆肥を作る。栽培する野菜の葉の色なども見ながら毎年作る堆肥を変えている。そして、日本有機農業学会理事の小祝政明氏の理論を参考に土壌分析を行い、土に含まれる肥料やミネラル成分などを把握。客観的なデータを駆使して肥料を設計、補給している。

生産では播種や防虫ネット張り、収穫、袋詰めなど、一連を通じて人海戦術によるところが大きい。対応する機械化技術がないため手作業に頼らざるを得ないと言う。従業員は熟練度が大切であるため、毎朝全員でミーティングを行い、ハウスごとの作業の進捗状況などを発表し情報を共有している。

量の確保のために、しっかりとした播種計画を立て、出荷の際のリスクを考慮し契約よりも二割ほど多く生産する。さらに、計画出荷のために契約相手先と納期やロットなど綿密な打ち合わせが欠かせない。なお、結果的に余剰となった野菜については、別の契約相手先に連絡すれば値引きすることなく買い取ってもらえていると話す。

野菜の品目は、契約相手先から

生産を依頼され、次第に増えている。ただ、関さんは「単品目を大量に生産すれば、当然、効率は上がりますが、顧客との信頼関係の方が大切です」と言い、契約相手先が望む品目を最優先で提供しようと考えている。一方、契約相手先の意向に沿うほど効率は下がるが、単価でカバーし利益を上げる。栽培前に単価設定を行うことで計画生産の見通しも立ってくる。

欠品をしない安定性、農産物のおいしさ、有機栽培であるといった質の高さなどで契約相手先から信頼を得ていることに加え、東京など大都市圏へのアクセスの良さもあり、市場出荷に比べていずれも高値で取引されている。また販路は、口コミやホームページからの問い合わせなどで自然に広がってきていると話す。

経営に役立つっているものの一つがGAP認証制度だと言う。二〇〇七年に従業員の組織管理への気付きを期待しJGAPを導入した。現在ではさらに社内独自の生産管理基準を設けているが「JGAPによる適切な農場管理を行っていることのお墨付きが、従業員の自信につながっています。毎日のデータ記載なども単に書き写すという行為で

はなく、その行為がJGAPの認証につながるのです。自主性が生まれ責任感が向上し、その結果、品質や量など生産性向上に役立っています」と話している。

さらに、新たな事業展開が見え始めている。アクト農場には、将来の独立を目指す人たちも多く働く。JGAPの取り組みにより農場管理方法などをしっかりと理解しているため、独立後も同様の管理が可能だ。そこで、関さんは地域での独立者との生産連携、端的には、フランチャイズシステムの構築を考えている。アクト農場は生産リスク軽減につながり、独立者も販路を確保できるため経営の安定に役立つ。

地域をワクワクさせる農業

関さんは、地域での独立を希望する人たちには自身のネットワークにより農地を積極的にあっせんしている。それは、独立希望者への支援と地域貢献の気持ちからだと言調する。

「私もチャレンジの人生です。独立してやってみようと思うならば、ぜひやってみたらいい。うちの農場じゃ、お給料はそんなに増やしてあげられないしね」と独立希望者支援の考えをユーモア込めて話す。耕

作放棄地の解消につながり、さらに、それら独立者とのフランチャイズシステムの構築は地域農業の発展に直結すると考えている。

関さんは三八年前の二六歳のとき、現在の場所で五〇㊦の土地を借り、肉用牛肥育を始めた。飼育頭数五〇〇頭を目指し約二〇年かけ目標を達成した。達成したばかりの二〇〇〇年、日本ではBSEと口蹄疫が発生、牛の価格は暴落する。関さんも中国から稲わらを輸入していたため口蹄疫の感染のリスクはゼロとはいえなかった。牛ふんをたい肥化し地域の耕種農家に提供していたことから、野菜生産に関する情報や地域に耕作放棄地が増えていることを聞いていた関さんは、そこで、経営の多角化を野菜生産で図ろうと決めた。野菜の栽培方法なども地域の農家さんが全て教えてくれたという。

「私は、地域に活かされ守られてきました」と語る関さんに今後の経営を聞くと「地域の人々や契約相手先など関わってくれている人は、皆、信頼できる人ばかりです。アクト(アクト行動する)の名の通り、地域農業を続けていきたい」と目を輝かせた。

(情報企画部 城間綾子)

豊下 勝彦 さん

秋田県
ポークランドグループ 代表

生物活性水で環境保全・地域循環農業も チャレンジ精神旺盛に日本型畜産目指す



秋田県で年間一五万頭のSPF豚の大量出荷と同時に、生き物に効果のある生物活性水の活用によって悪臭をなくす、環境保全型・地域資源循環型のクリーンな養豚経営に成功している。しかも、安全の証明と言える生産履歴公表のJAS豚肉認証や農場HACCP認証をいち早く取得。放し飼いでストレスをかけない動物福祉飼育に取り組み、また輸入飼料だけに頼らず国産米の飼料を使った独自の日本型畜産を経営する。

農業で幸せになろうが合言葉

——新しい地方の時代を創り出すための企業理念として「農業で幸せになろう」を合言葉にした、と聞きました。
豊下 農業の中でも、とりわけ養豚業は「苦しい、汚い、臭い」など3K職業

場と言われかねない状況です。農業が大好きでぜひ働きたいと思う人は少なく、むしろ仕方なく就労するケースが圧倒的です。

そこで、私はあえて異端児と言われてもいいから、これまでとは全く違う養豚農業をしてみよう、しかも地域から愛されて必要とされる企業にしていこう、そうすれば、若者がやりがいや誇りを持って間違いなく新しい地方の時代を創ることができると考えたのです。

——異端児発想が面白いですね。どんな取り組みを考えたのですか。

豊下 「地域農業の中心に『ポークランドグループ』がある。あの企業はなかなかいいぞ」と言われるようにしたい、と思いました。具体的には、悪臭公害を出さない大胆な対策を講じる、安

全で安心な作り手の姿が見える農場経営にする、そこで作られる豚肉がとびきりおいしいという消費者からの評価を得る、養豚の堆肥や液肥を周辺農家で活用してもらって環境保全型・地域資源循環型の農業モデルにする、などです。さらに、農業企業とは思えないような働く意欲の出る職場づくりも目指しました。

——と言いますと？

豊下 当初、一農場二人体制で仕事を進めたら、夜中まで残業しないと回らず、結果的に辞めていく若者がいました。そこで、異端児発想から仕組みを大胆に変えようと思ったのです。

——若者がやりがいを持てるような体制に変えたのですか。

豊下 そうです。「農業で幸せになろう」の具体化です。働く意欲を保って

もらうため、一農場二〇人体制で週休二日制にしました。そして有給休暇を認め、ボーナスも支給し、さらに社員旅行など福利厚生を充実させました。二〇年前にそれらを制度化して以降、一回の募集で何人もの若者が応募してくれるようになり、今では社員一三四人（うち女性二三人）となりました。平均年齢が三四歳で、若者を中心に作業現場でアクティブに働いてくれています。

しかし、若者だけが地域社会を構成しているわけではありません。高齢者雇用の場の開発も進め、雇用拡大に努めています。

悪臭除くBMW技術が核

——SPF豚のふん尿などをBMWという技術で浄化し、悪臭を出さない



直売店で経営戦略をエネルギーに語る豊下勝彦さん

Profile

とよしたかつひこ

一九六一年東京都生まれ。五六歳、秋田県立十和田高等学校卒業後、旅行会社勤務を経て鹿角郡農協（現JAかつひ）に入り畜産課長などを歴任。食肉センタープロジェクトに携わった関係で九五年度のポークランド設立に尽力、同時に農協を退職し養豚経営に従事する。持ち前のタフな行動力と旺盛な問題意識で、安全・安心の作り手の顔が見える日本型養豚を目指す。環境保全型農業推進コンクールで農林水産大臣賞など受賞歴は多数。

Data

ポークランドグループ
有限会社ポークランド、有限会社十和田湖高原ファームなど四農場、株式会社あぐりランドなど六社で組織。秋田県鹿角郡小坂町に本社。豊下勝彦氏代表。SPF豚をBMW技術を使い健康に育て上げ「桃豚」ブランドで生協、スーパーに出荷。年間一五万頭出荷する日本最大級のSPF豚農場。JAS豚肉認証や農場HACCP認証を取得。年商五五億円。社員一三四人。

ようにしたのは見事です。

豊下 BMWは土の中のバクテリアと、軽石や御影石などに含まれるミネラルを利用して豚の尿など汚水を自然に浄化する技術です。あるきっかけでこの技術の素晴らしさを知り、いち早く導入に踏み切りました。臭いが本当に消えて、驚きました。

ところがSPF豚は、豚赤痢など五つの病原菌を持たないように、農場で厳重に滅菌管理をしなければならぬのに対し、BMWは逆にバクテリアを活用するものです。本来ならば

相反する技術で両立が難しいのですが、試行錯誤の末、それを可能にしました。悪臭対策の要はBMWですから、必死でした。

——BMWを知るきっかけは何だったのですか。

豊下 私が勤務していた農協では、食肉センター建設がプロジェクトとして行われており、併せてそこに供給する大型養豚団地設計画が具体化しました。養豚農場の悪臭対策が大きな課題で、畜産施設を見学する中でこの技術と出会ったのです。

胸を張る地域共生モデル

——どのような施設だったのですか。

豊下 秋田県の田沢湖町にある肉用牛の肥育農場です。牛舎はポロポロなのに、何とそこにはハエ一匹いないことに気が付き衝撃を受けました。

農場主から「そのコンクリートの尿だめに手をつ込んでみる」と言われて、恐る恐る手を入れたら指先の感触がサラサラで、臭いもないのに驚きました。これがBMW技術を活用した生物活性水との初めての出会いで、薄めて牛に飲み水として与えたり、牛舎内の洗浄水として利用すると聞いて二度びっくりしました。その後、宮崎県綾町が町ぐるみでBMW技術を使い、地域資源循環型の町づくりに取り

組む様子を見て、私は素晴らしい技術だと納得し、導入を決めたのです。

——ところが養豚団地プロジェクトでの人事がうまくいかず、その建設に関わっていた豊下さんが経営を引き受けた？

豊下 誰も引き受けないのならばやるしかない、と私は三三歳で農協を退職し、現在のポークランドの立ち上げに奔走しました。

当時、全農では生産基盤拡大のため「SPF豚一〇〇万頭構想」が立ち上がり、その最初の農場として全面的な協力を得ました。その時、無公害農場建設のポイントにBMW技術の導入を考えたのです。SPF豚と矛盾するものの、独自に判断して導入したBMWという技術を活かして環境保全型地域資源循環型の養豚モデル農場にしようと思ったのです。

——BMW技術は、誰か専門家が独自研究した結果なのですか。

豊下 BMW技術の由来を調べたところ、京都大学の教授の方が自然浄化システム研究の過程で理論化し特許も取得しており、お弟子さんたちが全国で普及に努めています。

この技術で浄化された水はミネラル分が豊富で、豚に飲ませると腸内環境をよくして免疫力を高めます。そればかりか豚舎内に噴霧すると悪

臭防止や環境改善にも効果があるのです。

——それを環境保全型・地域資源循環型養豚経営に活かそうと考えた？

豊下 S P F 豚から排出されるふん尿が B M W の浄化作用で臭いもほとんどなくなり、周辺農家にとっては堆肥や液肥として活用され、文字通り地域循環していくのです。

ポークランドグループは現在、四農場で年間一五万頭の豚を出荷しています。もし悪臭の対策をしなければ、農場周辺の方々からは多くの苦情が寄せられてしまうでしょう。その意味で、胸を張れる共生モデルです。

また、対外だけでなくグループ内でもさまざまな環境負荷を減らすことは重要ですので、二〇〇三年に I S O 14001 という環境マネジメントシステムも取得しました。二三年には「環境保全型農業推進コンクール」で農林水産大臣賞をいただき、外部評価を得られたのはうれしかったです。

認証取得し東京五輪対応

——安全の証明となる生産履歴を示す J A S 豚肉認証と農場 H A C C P 認証も取得していますね。

豊下 これらの認証取得は生産現場が安全で安心に管理されていることを示す意味でも必要です。

実は、生協パルシステムとの取引では「公開確認会」という生産履歴を生産現場でチェックする、生産者と消費者の信頼関係に基づく二者認証の催しを実践しています。その際にも、もっと公正な第三者機関の認証も必要ではないか、それを対外的に証明する方法はないか、と模索したのです。

——東京五輪の食材の調達基準に G A P 認証が必要とか。

豊下 そうですね。そのことは今、農業現場でも大きな課題になっています。私たちはこれまでの現場経験を踏まえ、早めに G A P 認証の取得に向けて動き、五輪組織委員会には「私たちのブランド肉である『桃豚』は食材対応が可能な豚肉です」と、手を挙げたいと思っています。

その「桃豚」は S P F 豚の特徴である豚肉が淡いピンク色であることから、ピンク色は幸せの色だ、ということとで名付けた自慢の豚肉です。

——黒豚など高級豚がある中で、どの価格帯を狙っている？

豊下 桃豚は味や品質の良さという点に関して、他の高級豚にも一歩も引けを取らない自信があります。それよりも、私たちは桃豚という、ちょっと手を伸ばせば手が届く価格帯の豚肉にこだわっています。

——販売には生協向け以外にスーパー

など量販店向けが主力？

豊下 そうです。他には全農とも販売面で協力体制を組んでいます。それと私たち自身の直販店も持ち、六次産業化につなげています。

——生協とは飼料について国産米を活用することで連携したとか。

豊下 輸入飼料への依存を減らす意味で、国産米を活用する効果は大きいので、生協パルシステムと共に国産米飼料で生産した豚肉について「日本のこめ豚」というブランド開発につなげました。

耕作放棄地借り上げ拡大

——日本型畜産を全面に押し出していますが、その意味するところは？

豊下 安全や安心を最優先に健康的に豚を飼育するために動物福祉の重視を考えています。室内型の放牧によってストレスから豚を解放すること、つまり大事なことは作る人や食べる人が共に豊かな気持ちになれる仕組みづくりこそが日本型畜産だ、と考えているのです。

一方で、豚の体重を増やすには輸入大豆などの濃厚飼料に依存せざるを得ませんが、国産米の飼料活用の比率を一〇%から三〇%まで引き上げて、地域資源循環型と飼料の自給化につなげていきたいのです。

——次の展開としては、いずれ海外に輸出も？

豊下 輸出は二〇一七年三月から香港向けにスタートしたばかりで、まだまだこれからの話ですが、シンガポールへの輸出も打診しているところと。と畜場の認可が下りないと駄目といった現地要因があり、少し時間がかかりそうですが、輸出は有望だと思っています。

——秋田県内の耕作放棄地をうまく活用して、現在の四農場からさらに第五、第六の養豚農場まで手を広げられるとか。

豊下 一六年に作成した「一〇年ビジョン」では二八万頭の年間出荷を考えていましたが、耕作放棄地の借地化などで農場拡張のめどが付き、一〇年を待たずに三〇万頭体制にこぎ着けるかもしれません。

——安全品質へのこだわりを明確にしながらの規模拡大はすごいですね。

豊下 率直に申し上げて、ここまで食の安全や環境保全・地域資源循環、さらに動物福祉にこだわって生産しながら、同時に生協やスーパー向けに定時量のシステムを維持、そして質や味にこだわりの持っている農場は全国広しといえども他にはないのではないかと自負しています。

(経済ジャーナリスト 牧野義司)

