

## 黒ニンニクで急成長

白神山地の麓に位置する北秋田市は、稲作と酪農が盛んな中山間地域だ。異業種の建設業から農業に参入したしらかみファーマーズは、地域でほとんど栽培されていなかったニンニクの生産に取り組んでいる。

ニンニク一七鈔とニンニクの連作障害を防止するためのダイコンを三鈔作付けしているが、作付面積の七割は元耕作放棄地だ。建設業という強みを活かして自社で開墾、ミネラルを多く含む地元産の「十和田石」の石粉・石粒を散布し、土壌改良した農地に地元産の有機肥料を利用する。

例年、一〇〇ト強のニンニクを収穫する。糖度の高いことが特徴だ。収穫量の約五割を、主に岩手県の食品製造業者へ原料用として、収穫後一カ月間乾燥させてから出荷している。販売価格は市場向けより安価だが、泥付きのまま出荷できること、保管の手間などが不要であるなどのメリットを重視した。

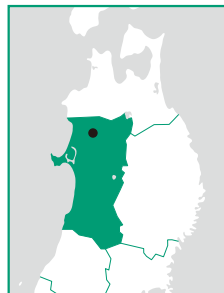
三割程度は次年度の種用に保管し、残り二割を黒ニンニクに加工し販売する。黒ニンニクは、ニンニク

## 経営紹介

# 同業者や行政などとタッグを組み「1+1=3以上」の農業めざす



自慢のニンニクを手にする小林郷司さん



秋田県北秋田市

株式会社しらかみファーマーズ

代表取締役 小林 郷司

設立 ● 2011年3月

資本金 ● 1,000万円

売上高 ● 8,000万円 (2019年3月期)

事業内容 ● ニンニクの生産、黒ニンニクの加工・販売

URL ● <https://shirakami-farmers.jp/>

クを高温多湿の窯で約一カ月間熟成させて作るもので、「白神フルーツ黒にんにく」というブランド名で全国に販売している。

「白神フルーツ黒にんにく」はニンニク特有の臭みが少なく、フルーツのような甘み特徴だ。また、味にブレが少なく、品質も均一を保っている。その秘訣は、独自の黒ニンニク製造ノウハウにある。毎日、熟成段階に応じて窯の中の位置を変え、窯の湿度を調整する。手間をかけ作られた黒ニンニクは、そのおいしさから国産ニンニクの主力生産地である青森県のニンニク生産者からも委託製造を持ち掛けられたほどだ。

## 建設業から農業参入

小林郷司さん(五一歳)は、北秋田市で総合建設業を営んでいた。農業への参入を決めたのは八年前。公共事業の削減と請け負い単価の下落で建設業界は落ち込み、北秋田市でも約三割の同業者が廃業に追い込まれた。

従業員の雇用を維持するにはどうすればよいか——。付き合いのあった信用組合の助言もあり新たなビジネスを模索する中で、北秋田市に耕作放棄地が多くあること

に気が付いた。建設業の強みで重機と施工技術を活用し自社で農地を再生させ農業を営むことで、雇用も生まれ、地域の活性化にもつながれると考えた。

「当初は、メガソーラーをやるうかと考えていました。でも、それだと地域への波及効果がゼロです。どうせやるのならば地域の活性化につながるようなことをやりたいと考え直しました」と小林さんは語る。こうして小林さんは農業法人の立ち上げを決意した。

付き合いのあった仲卸業者から、営農指導や販売先の紹介など、多岐にわたり支援を受けられる見込みがついた「ニンニク」を栽培品目に定め、地元と同業者二社と共同経営で二〇一二年、しらかみファーマーズを設立した。

まず小林さんは、自ら重機を動かして耕作放棄地の草木を除去し、水はけを改善するなど、ほ場を整備した。

また、ほ場整備と並行して、青森県で生産技術を習得した。気候条件が同じであることからやり方をそのまま取り入れられることが幸いした。なお、ニンニク生産は人手に頼る部分が多く労働力確保がネックだったが、農業への参入を勧

めた信用組合が、九月の植え付けと六月の収穫に職員を派遣してくれることになりめどが付いた。「収穫時などは短期に集中して人手が必要です。信用組合の支援はとてもありがたいものでした」と小林さんは話している。

### 生産・加工の両輪で

一年から本格的にニンニク生産を開始した。一年目は種となるニンニクの増殖に専念し、二年目から一四畝で販売用のニンニクを作付け、三年目に初めて収穫・出荷を果たした。

ニンニクを出荷する傍ら、看板商品を確立して、ブランド力向上、ひいては売上増加につなげていきたいと考えた小林さんは二〇一三年、黒ニンニクの加工を開始した。製法はどの業者も明かしてくれなかつたため、試行錯誤をしながら独自の製法を確立した。製造に必要な機械も、地元の電気工事店などの協力を得て自力で製作した。

生産した黒ニンニクは、商社などに販売提案したところ、おいしさが評判となり、健康ブームも相まって、販売は好調。一度食品製造業者に出荷したニンニクを原料として買い戻さなければならなくな

るほど黒ニンニクの販売量は伸びていった。

さらには、ニンニクのほか、連作障害対策のため一五年から加工用ダイコンの生産も開始。当初は全量県内の食品会社に販売していたが、規格外品をいぶりがっこ(秋田県の伝統的な漬物で薫製にしたダイコンで作る)に加工し、販売した。おいしさが評判を呼び加工用ダイコンといぶりがっこは、今では売り上げの約一割を占めるまでに成長している。

### 秋田県を一大産地化

今後の課題として考えているのが生産の主力であるニンニク価格の底上げだ。現在、加工原料として出荷していることに加え、知名度のある青森県産と秋田県産のブランド力の差もあり、短期の販売価格上昇は望みにくい状況だ。しかし、利益率の改善に向け、避けては通れない課題である。

小林さんは、この問題をしらかみファーマーズだけでなく秋田県全体を巻き込んで解決しようとしている。秋田県をニンニクの一大産地にして、価格競争力を強めようというのだ。

しらかみファーマーズが設立さ

れた当時、秋田県のニンニク生産量は二〇〇ト程度だったが、一七年には三〇七ト、全国七位の水準にまで増えた。これをさらに増やし、青森県に次ぐ全国二位をめざす。そのためには、新たにニンニクを生産に取り組む農業者を確保することが不可欠だ。小林さんは県内各地の生産者に参加を呼び掛け、一八年六月、「秋田県にんにく生産者協議会」を設立し、会長に就任した。

協議会では、先進地への視察や技術交流会を開催するほか、新たにニンニク生産に取り組む農業者の支援もしている。また、二〇年からは会員向けに種球の供給も開始する予定だ。県もニンニクの産地化をバックアップし、一次加工や六次化を進めるためさまざまな支援策を実施している。

こうした協議会や行政の取り組みにより、新規ニンニク生産者として二社が参入。しらかみファーマーズだけで常時一五人、繁忙期五〇人の雇用が創出された。

今後も、一大産地化に向けてさらなる取り組みを進める。小林さんは、今日も地域に新しい風を吹き込んでいる。

(秋田支店 松尾和紀)



# ハシノノハシノハシノハシノさん

## 異国で一から始めた有数の桑茶会社 耕作放棄地に桑を植え将来三〇ヘクタールに

山梨県市川三郷町  
株式会社桑郷代表取締役



山梨県南部の農山村で、養蚕業の衰退で耕作放棄地となった桑畑を再生させた。経営者は韓国出身で日本人と結婚し、妻の父親が経営していた桑茶の製造会社を継いだ。当初は農家から桑の葉を仕入れていたが、高齢化による廃業の影響を受けて、自ら桑の栽培に乗り出し、いまや山梨県有数の大規模桑園に育てた。地域の雇用創出にも貢献している。

### 三〇ヘクタール、二〇万本めざす

——桑茶を生産するための畑としては、かなりの規模ですね。

ハン 現在、桑畑の面積は約一〇ヘクタールあります。そのうち八ヘクタールで、桑茶用に約六万本の桑を栽培しています。

本格的に桑園経営に乗り出した

のは二〇一三年からです。桑の葉を納めてくれていた契約農家が高齢化でやめていき、原料にする桑の葉が足りなくなってきたため、やむなく自ら栽培することになりました。県の耕作放棄地再生事業を受け、一三年に二ヘクタールの耕作放棄地を借りて、二万本の桑の苗を植えました。翌一四年にはさらに二ヘクタールに一万六〇〇〇本、一五年には一・五ヘクタールに一万本と、矢継ぎ早に桑園を広げていきました。今後も耕作放棄地に桑を植え、五年後には現在の三倍、三〇ヘクタールに二〇万本の桑を植える計画です。

一八年の荒茶の生産量は一二ヘクタールで、今年は一五ヘクタールを目指していましたが、生育が悪く昨年並みにとどまるかもしれません。来年は一八〜二〇ヘクタールをめざします。

——製品ラインアップが豊富ですね。

ハン うちの桑茶は緑茶とほぼ同じ工程で作っています。生の桑の葉を切って蒸し、もんで乾燥させた荒茶は、単に桑茶を乾燥させたものとは違って、味も香りも優れています。

加工の大部分は自社工場で行っています。急須でいれる茶葉から、ティーバッグ、パウダータイプの袋入りと、小分けスティック、さらにペットボトルまでさまざまな種類に製品化しています。

桑園の面積や荒茶の生産量は増やしているのですが、需要が旺盛で追いつきません。カルシウムなどのミネラルや食物繊維が多い桑茶は、健康に良いとして人気があるので、一般消費者向けの需要も伸びて

いますが、青汁などを製造・販売する健康食品会社向けの需要がすぐ増えています。

また、桑茶用とは別に、桑の実を採るための桑園が二ヘクタールあります。主にジャムなどを作っています。一部は冷凍して、健康食品会社に納入しています。今後は桑の実を使った商品の開発にも着手したいと考えています。

——山梨県は昔、桑畑が多かった地域ですね。

ハン 甲府盆地の南に位置する市川三郷町は傾斜地で、耕作地を造るのが難しい土地を桑の栽培に利用したことで、養蚕業の盛んな地域となりました。桑に「一瀬いちのせ」という品種がありますが、この市川三郷町が発祥の地です。一二〇年ほど前、こ



耕作放棄地を再生させた桑園で、桑の葉を抱える代表取締役のハン・ソンミンさん=山梨県市川三郷町で

の地域に住んでいた一瀬益吉さんが見つけた品種で、全国に普及しました。葉が大きく肉厚でカイコが好んで食べるのですが、甘みがあつて栄養価が高いので、桑茶にもびつたりなのです。

**妻の父から頼まれ継ぐ**

——ハンさんは韓国籍です。なぜ山梨県で桑茶を作ることになったのですか。

ハン 韓国に語学留学に来ていた楠三貴(三七歳)と知り合い、一日

ぼれして結婚したのがきっかけです。私は自動車部品工場で働いていましたが、二〇〇三年に結婚し、ずっと韓国で暮らすつもりでした。〇四年六月、妻の父(徹さん、六九歳)が山梨県市川三郷町で桑茶を作る会社を設立したというので、お祝いを言いに来ました。

義父は神奈川県平塚市で桑茶の販売を手掛けていたのですが、この市川三郷町に住んでいた友人を訪ねてきて、自然が豊かなここを気に入り、ついには農協の支所だった建

物を買って、桑茶の製造にも乗り出したのです。その建物が今の本社で、当初は近くの農家から仕入れた桑の葉を桑茶に加工して販売していました。年間の生産量は五〇〇キログラム程度でした。

そのお祝いを言いに来たときに義父から頼まれ、「一年だけ」という約束で桑畑を再生する仕事などを手伝いました。翌年、韓国に帰るつもりでしたが、義父が涙を流しながら頼むので、一年延長しました。ところがその一年後、また懇願されさ

らに延長したのです。私は涙に弱いのです。

このままでは一生、韓国に帰れない。そう思い、〇七年一月、妻を連れて夜逃げしてしまいました。先輩を頼って岡山県内で働き、お金を貯めて韓国に帰るつもりでした。その年の秋、義父に呼ばれて山梨に行ったら、「会社を任せたい」と言うので、驚きました。六人も子どもがい

るのに、なぜ経営の経験もない私なのか。義父に聞いても、「あなたしかない」の一点張りなのです。

——ハンさんの仕事ぶりが、見込まれたのですね。

ハン きょうだいのいる韓国に帰りたい。でも、妻を育ててくれた義父の頼みをむげにすることもできない。本当に悩みました。

**夢で実の父に導かれて**

——よく決断しましたね。

ハン 私の母は早く他界し、私が結婚するまで父と弟と三人で暮らしていました。父は私の日本行きに強く反対しましたが、私は押し切って韓国を去ってしまいました。その父が三カ月後に病死してしまい、悔いが残っていたのです。そこでこれからのことを考えるために、一週間だけ韓国の実家に帰らせてもらいま

**Profile**

韓 成敗(はん・せんみん)  
一九七八年韓国昌原市生まれ。四一歳。韓国の昌原慶一高校卒業。自動車部品製造会社に就職。日本から留学に来ていた楠三貴さんと二〇〇三年に結婚。〇四年から三年間、義父の経営する桑茶会社を手伝い後継ぎとなる。養蚕業の衰退で耕作放棄地となった桑畑を復活させる。

**Data**

株式会社桑郷  
二〇〇八年二月設立。資本金一七〇〇万円。役員は、ハン・ソンミン社長、妻の楠三貴専務ら四人。常勤社員八人、契約社員やパートが一八人。一八年の売上高は約一億七〇〇〇万円。耕作放棄地を再生し地元への雇用を拡大したとして、一八年、農林水産省の「ディスカバー農山漁村(むら)の宝」に選出された。

した。

亡くなった父の部屋に寝泊まりした三日目。夢を見ました。私は黄金の鳳凰ほうおうの背中に乗り空を飛んでいる。ここはどこだと下を見ると富士山でした。鳳凰はさらに飛び続け、なんと、この市川三郷町に私を連れて来るではありませんか。一番行きたくない場所に（笑）。

びっくりして起きました。「韓国への未練を捨て、日本のために尽くせ」。父がそう論してくれたと私は解釈しました。日本を愛そう。日本は私の国だ。そう思うようになりました。

率直に言って、それまで私は日本人の振る舞いや文化になじめませんでした。本音を言わないから表裏があるように見えるし、本当は何を考えているのか分かりづらい。言葉や食文化の違いにも壁がありました。

でも、夢を見てから、そんなことはどうでもよくなったのです。私の一生を日本にささげようと思うようになりました。韓国から帰って、義父に「やってみる」と返事をしました。一九歳でした。

夢を見ていなかったら、私は今、こうしてここにいません。会社のマークに、富士山と鳳凰を描いたのに

は、そんな訳があるのです。

### 放棄地の再生に取り組み

——ここで、どんな経営をめざしたのですか。

ハン ○八年二月、株式会社「桑郷」を設立しました。「くわのさと」と読みます。この市川三郷町が一瀬桑の発祥の地であり、いわば桑のふるさとだからです。

当初は営業の仕方を知りませんでした。妻にチラシを作ってもらい、私が住宅地の家を一軒、一軒回ってポスティングしました。地元の市川三郷町はもちろん、南アルプス市、甲府市、大月市内を走ってチラシを配りました。一二年には敷地内に製茶工場を新設しました。

農業はもうからない、とよく言われます。でも私の思い描く農業像は違います。土日はきちんと休んで、もうけられる農業にしたい。それには規模拡大が必要だと思い、契約農家から買い入れる桑の葉を増やしたり、自ら桑茶の直接販売に乗り出したりしました。

——桑の栽培技術は、どこで学んだのですか。

ハン もともと、農業のことは知らないし、桑の育て方も分かりませんでした。当初、よそ者である私たち

に協力してくれた農家さんは少なかったのですが、耕作放棄地を世話してくれた山梨県峡南農務事務所せんとくに桑の専門家がいて、一からお世話になりました。義父の代から桑の葉を納めてくれていた契約農家さんにも、桑の枝の切り方とか、剪定の仕方、肥料のやり方などを丁寧せんとくに教えてもらいました。今は応援してくれる人がいっぱいいます。

### 百年の人生、千年の未来

——日本に来て、もう一五年以上たちますね。

ハン 夢を見たときから、私は日本を愛することに決めました。さらにこの事業に携わってから、日本を愛する気持ちがいつそう大きくなってきました。この気持ちがぶれたことはありません。仕事で何年かに一度、韓国に行くことはありますが、私が骨をうずめる場所は日本です。タイミングを見て、日本国籍を取得しようと思っています。

——フィリピンの大学で、桑茶の生産について教えています。どんな経緯があったのですか。

ハン 八年前、知人の紹介で会ったパンパンガ農業大学の学長から、フィリピンの農家に付加価値の高い農作物を普及させたいので、桑茶の

作り方を教えてほしいと頼まれました。JICA（国際協力機構）の事業の一環として資金を確保し、桑の栽培と製茶事業を支援することにしたのです。

冬のないフィリピンで栽培する桑の品種は日本と違いますが、加工した桑茶の品質には遜色がありません。将来、フィリピンで採れた桑の葉を桑茶の原料として日本に輸入するかもしれません。

——会社の理念に「百年の人生を生きて、千年の未来を輝かせる」とあります。

ハン 私たちが生きられるのは、せいぜい百年です。短い人生の中で、地域に貢献する事業を確立し、次の世代に残せれば、次代を担う子どもたちの希望となり、千年の未来を輝かせられると私は確信しています。

企業である以上、利益を出すことが基本ですが、どうしたら山梨県や市川三郷町という地域に貢献できるか常に考えています。耕作放棄地をよみがえらせ地元の雇用機会を増やし、地域が良くなれば、日本に貢献できるはずですよ。

常に笑顔で明るいのが私の取りえなので、やればできると前向きに考えて突き進みます。

（ジャーナリスト 村田泰夫）

