

シリーズ

新・農業人

株式会社ふしちゃん

代表取締役

伏田直弘
ふしだ なおひろ
さん

有機野菜の大規模経営で
儲かる農業を実現する
その先へ、理想の農業を求めて

株式会社ふしちゃん

所在地 ●茨城県つくば市

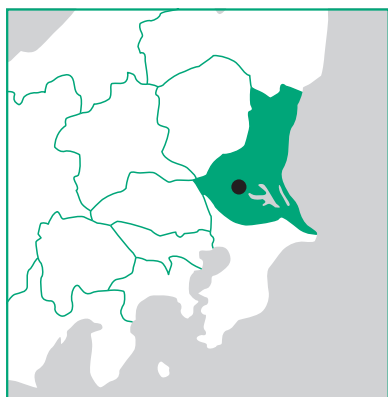
就農年 ●2015年

経営規模 ●施設49棟12,000㎡、路地70%

事業内容 ●コマツナ、ホウレンソウなど葉物野菜

従業員 ●25人

URL ●<https://organic-fusichan.net/>



福祉作業所に通所する皆さんと

増収増益の黒字経営

「有機農業は儲かる」

就農7年目の伏田直弘さん(42歳)はこう断言する。

病害虫の管理に手間がかかる、販路が難しいなど安定した経営が難しいとされる有機農業において、伏田さんは毎年規模を拡大、前年対比増収増益の黒字経営を続けている。

株式会社ふしちゃんは、国などの研究機関の集積する茨城県つくば市にある。

4カ所に分かれている圃場に計49棟のハウスが立つ。各ハウスにはパイプが取り付けられており、パイプの始点にはぶらぶらと動く長い棒がついている。ハウス周辺には一面にシートが敷かれている。

現在、コマツナと水菜を周年栽培、ホウレンソウ、パクチーを6〜9月に、レタス2種(ロメイン、リーフ)を11〜5月に生産する。販路は、こだわりの食材宅配サービス業者などとの契約栽培がメインで、市場に出荷することはほとんどない。高品質、適正価格、安定供給の体制を整え、売上高は昨年度が8000万円、今年度は目標としていた1億円を見込む。

伏田さんが農業に就くことを決意したのは、いまから23年前、弱冠19歳のときだ。

兵庫県三田市の非農家に生まれた。教育熱心な家庭で中学、高校と進学校に通った。「将来何をして生きるかをいつも考えていました。受験戦争がしんどくて、大人になつたら人と戦う必要が少なく、自分の考えでできる職業につきたい」と思いました。

目を付けたのが農業だった。「農業は担い手が減少していることを知り、食うもんの産業がなくなるわけがないという確信から、ええやん農業!と決めたんです」と目を輝かせて関西弁で話す。

一方で、すぐに就農したわけではなく、九州大学と同大学院で農業経営を学び、企業での社会経験も積んだ。

新社会人として入社した外食企業では有機野菜による農業参入プロジェクトに参画した。圃場は茨城県銚田市にあった。このとき有機の野菜が高く売れることを肌で感じ、将来独立して有機農業を開始することを決めた。

次に、金融機関に転職し、農業金融制度と経営管理の知識を得た。「上司、先輩、同僚などとの日々の



右上：「人の手だと重労働だけど、これだと数秒で楽にできる」と遮光ネットの開閉を実演 左上：袋詰めされた堆肥がうず高く積み重ねられている倉庫
 下：包装ライン。野菜を包むフィルムは鮮度保持と見栄えを考えた仕様

デイスカッションがとてもいい刺激になりました」と振り返る。

そして2015年、外食企業勤務時の人のついで、つくば市に農地が見つかったことから、青年等就農資金を利用して就農。19年には法人化し、ふしちゃんを立ち上げた。

先を見越して論理的に

伏田さんの経営には多くの特徴があるが、まず挙げられるのは、徹底した合理化の工夫である。

ハウスまわりには多くの工夫がある。かん水、温度管理などは最新の環境制御システムにIoT技術を取り入れる一方、身近にあるローテク技術を大いに活用する。

ハウスの敷地一面に敷かれているシートは雑草が生えないようにするためだ。パイプの先端にぶらさがる長い棒もその一つで、電動ドリルを付けスイッチを入れると、簡単に遮光ネットの巻き上げ、巻き下げができる。またハウスの内張り部分のビニールに水をかけることで冬場におけるハウスの保温が可能だ。

費用対効果を常に考えている点も重要だ。土にはアミノ酸チッソ源となる魚粉や粉碎した石こう、マ



家族や従業員と。「みんなで穏やかに楽しく暮らしていきたい」

グネシウム、亜鉛、銅、マンガンなどを独自配合した堆肥を使用するが、混合作業は外部に委託している。

「自分たちでおこなう手間と天候にかけた結果です。土には相当お金を使っています」

また、つくばという地の利を生かし研究機関からアドバイスを受けている。

就農初年の2015年、アブラムシで野菜が全滅したときに藁にもすがる思いで、市内にある研究機関が主催するセミナーに参加した。このときに知り合った害虫の専門家がみずからのフィールドワ

ークの一環で、伏田さんのほ場を訪れるようになった。

病害虫防除について、伏田さんの考え方はこうだ。農薬などによる化学的防除、病害虫に強い品種を使う耕種防除、防虫ネットなどの物理的防除、ハチなど天敵を使う生物的防除という四つの方法のうち、有機農業は化学的防除が弱い。しかし他の三つは有効だ。

そこで、三つの方法をどのタイミングでどう組み合わせ導入するか専門家から助言を受けながら研究し、化学農薬や化学肥料を一切使わず防除する体制を確立した。

最後は、世の中の動きや消費者の心情に先行する戦略を立てていることだ。「一歩でも二歩でも人の先を行きたい」と話す。

有機JAS認証を取得

就農当初から規模拡大を進めてきた。販路開拓にはロットが必要だと考えた。「栽培技術を会得してから拡大したほうがいい」と周囲は反対したというが、「小さい規模の生産技術ではなく、適正規模にしたときの生産技術こそが重要だ」と考えた。

次に、有機JAS認証をとった。認証があれば慣行栽培よりも高く売れる可能性が非常に高い。「有機JAS認証があれば販路は容易に確保できる」と語る。

2017年、販路開拓のため、日本公庫主催の「アグリフードEX PO東京」に出展した際は、伏田さんいわく「デザイナーに依頼した、ピカピカのリーフレットを携えて、自身をそれらしい経営者に見せるためのスーツ姿」で参加し、実りある商談ができた。

労働力については地元を重視、かつ多様性を尊重したいと、近所の高齢者を雇用する他、就労継続支援A型事業所およびB型事業

所からも作業に来てもらっている。B型事業所の通所者へ支払う工賃は地域平均の2倍の額だという。

伏田さんの考える次の一手は異業種とのコラボだ。19年から茨城県のプロバスケットボールチームや地元ラジオ局の番組スポンサーになった。「経営にどんな影響が出るか楽しみです」と茶目つ気たっぷりな笑顔を向けてくれた。

有機農業のリーダーに

国は2050年までに有機農業による農地面積の割合を現在の0.2%から25%に引き上げ、100万畝に拡大する目標を掲げている。この目標に対し「有機野菜のマーケットは拡大しかない。プレイヤーが少ないいま、大規模に経営をしている当社はマーケットリーダーを狙える」と伏田さんは意気込みを語る。

そして「オーガニックに付加価値をつけ、儲かる有機農業を実践し続ける。そして経営のやり方を伝えていきます。私の姿を見せることは、若者にどんどん参入してもらう一助になるはず」と自信に満ちた声で力強く語ってくれた。

(編集部 城間綾子／文
河野千年／撮影)