

シリーズ

新・農業人

有機農業に取り組み20年
グループ形成し販路拡大
利益を生む経営をめざす

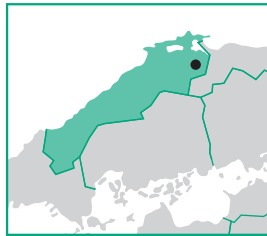
株式会社きしかわ農園

岸川 勉 さん





春菊の生育状況を丹念に確かめる(右上)
収穫されたばかりのみずみずしいホウレンソウ(左上)
国が定める基準をクリアした証である有機JASマークが貼られる(左下)



事業地 ● 島根県安来市
就農年 ● 2002年
経営規模 ● 有機葉物野菜
(小松菜、水菜、ホウレンソウ、春菊) など計54%
従業員 ● パート10人

一面に広がるハウス団地

取材当日、現場に着いて驚いた。圃場のまとまりがとてつもないのだ。島根県安来市の赤江地区には、見渡す限りハウスが立ち並び、その数なんと約100棟。株式会社きしかわ農園の岸川勉さん(56歳)は、ここで小松菜、水菜、ホウレンソウ、春菊などの葉物野菜を有機栽培している。岸川さんの栽培面積はビニールハウス21棟分、54アールの規模で、これらの作目を年間5〜6回転させている。

さらに岸川さんは、「赤江・オーガニックファーム」という、有機農業に取り組み仲間6人で設立した生産者グループの代表をしている。このメンバーのハウスが、すべて一カ所に集約されているのだ。

グループの全員が有機JAS認証を取得しており、農薬や化学肥料は使っていない。土づくりについても、太陽熱を利用した消毒を徹底し、雑草や病害虫を減らしている。また、輪作をすることで、土壌養分のバランスを良好に保てるよう工夫している。

このような状況にたどり着くまで、どのような道のりを歩んできたのだろうか。

岸川さんは長崎県諫早市の出身。母方の実家が農家で、幼いころからピワやイチゴなどの作業の手伝いをして過ごした。大学卒業後は、1990年から約10年間、広島市の自動車メーカーで技術職として勤務していたが、「ぎゅうぎゅうの電車に乗って、サラリーマンとして過ごすことに、どうもなじめなかった」という。

また、当時は環境・健康問題への関心が高まっており、マスコミは連日、オゾン層の破壊や食品の賞味期限改ざん、残留農薬といった話題を取り上げていた。岸川さんにとっては、ちょうど結婚して子どもが生まれた時期。子どもには絶対に安全で、どこでどのように作られたかがわかる食べ物を食べさせてあげたいと考えるようになっていった。

妻の実家が島根県安来市で自然食品販売店をしていたことから、「自分で有機野菜を作って販売しよう」と、インターン就農を決意したという。

「有機などできるのか」

まずは技術を習得するため、岸川さんは2001年4月から1年半、島根県の出先機関である中海

干拓営農センターで研修を受けた。そこでは半年間の作業実習ののち、1年間ビニールハウスで野菜を作り販売するという「模擬経営」をする機会に恵まれた。

しかし、初めから有機農業一本で取り組むつもりだった岸川さんに、有機の栽培ノウハウを教えられる人は当時いなかった。周囲からは、「有機農業なんて本当にできるのか」といふかしがられることもあったという。

そんななか、岸川さんは県や市に協力を仰いだり、別の地域で先進的に有機農業に取り組んでいる先へ視察に行ったりと、手探りで少しずつ情報を集め、「模擬経営」を通して、無農薬で化学肥料も使わずに初めて自分のなかで「きちんと作れた」という手ごたえを得た。しかし、市場へ売りに出したとき、付いた値段がびっくりするほど安く、手数料を差し引けばマイナス。一方で、義実家の自然食品販売店に卸した分は、市場を上回る正当な価格で売れていった。

「どこに出荷し、誰に買ってもらうかが重要。よいものを作ったら、その価値を認めてくれ、必要としてくれる売り先に販売しないとダメだ」と、そのとき痛感したという。

稼げる有機農業をめざす

岸川さんは2002年の秋に就農し、中山間地域の農地を借りて10㍏のハウスを建てた。本当はもっと大きな面積で始めたかったが、前例のない有機農業で独立する岸川さんを周囲が心配して、「万が一失敗しても大丈夫なように、小さい面積から始めたほうがいい」と止められたそうだ。

でも案の定、10㍏では生活がでさなかつたうえ、土地の条件があまりよくなく、水を十分に確保できないなど、幸先のよいスタートとはいえなかった。栽培技術の面でも模索が続き、病害虫などの対策に追われる日々だったという。

もし岸川さんではない誰かが同じ事態に見舞われていたら、ひよつとすると離農も検討したかもしれない。だが苦難続きのこの時期は、逆に岸川さんの今後の方向性を明確にした。それは、有機農業に取り組み続けるということ、そのためによりよい条件の圃場へ移転すること、そのうえで家族がきちんと暮らしていける水準を稼ぐことだ。

有機農業は通常の栽培方法(慣行農法)と比べ、作業の時間が膨大



「赤江・オーガニックファーム」の仲間である花谷智史さんと。週に一度は打ち合わせをするなど、メンバー同士で密に連携している

で効率化や大規模化が難しい、化学肥料や農薬を使わないので収量が安定しないといわれている。

自給自足の範疇ではなく、採算度外視でもなく、有機栽培で経営

を成り立たせる——岸川さんは最初から不転の覚悟で有機農業の世界へ足を踏み入れていた。移転先の農地を探すと、今の事業地である赤江地区の一区画を貸してく



従業員の働きやすさにも目を配る

れるという人が見つかった。05年のことだった。

地域の支援と仲間が追い風に

10㍻のハウスをそのまま移設し、栽培を再開すると、比較的順調に生育することができた。だが、面積が小さいため、冬の間などは野菜の成長速度が遅く、圃場全体が未成熟の野菜で埋まってしまい、途切れなく出荷することができないという事態に陥った。

そこで翌年、ハウスを20㍻に広げ、いよいよ一人では作業が追い付かない規模になったので雇用を開始。以後も少しずつ規模を広げ

ていき、ハウスごとに少しずつ作期をずらして、通年出荷できる体制を整えていった。

ここまで順調に規模を広げられたのは、ひとえに地域の人たちが温かく応援してくれたおかげだと岸川さんは振り返る。「私のような地元就農でない人間にも、『がんばれよ』『うちの農地には後継者がいないから、ぜひ岸川さんのところで使って』と、快く土地を貸してくれる人がたくさんいた」という。

ハウスを赤江地区に移した2005年には、岸川さんにとってもう一つの転機が訪れていた。研修中に知り合った安来市・松江市の若手Uターン仲間8人と、「え〜やさい研究会」(10年に「島根おやさい本舗」に改名)を発足。共同で技術向上、販路開拓に取り組み始めたのだ。

当時はちょうど地産地消が叫ばれ始めたところで、自分たちの作った野菜を地元の人たちに食べてもらいたいと考え、県内のスーパーなどに働きかけていった。また、一人では出荷できないような大きなロットを求める販売先にも、8人であれば話ができるとして、県外の販路もだんだん増やしていった。そのうち、岸川さんの取り組み

を知り、有機農業で就農したいと県外から移住してくる人がぼつぼつと現れた。岸川さんは指導農士の資格を取得し、自分が培った有機栽培ノウハウを伝授するようになった。

出荷量が増加していき、食の安全意識の高まりから、「有機野菜が欲しい」という県外のバイヤーも多くなってきた。そこで15年、「島根おやさい本舗」のなかでも県外への有機野菜出荷に特化したグループとして、「赤江・オーガニックファーム」を6人で設立。全員が同じ地区に地続きでハウスを構え、有機JAS認証を取得し、週次で打ち合わせをしながら出荷量などを調整。大阪や京都、岡山などに共同出荷している。

有機野菜の価値浸透へ期待

岸川さんは就農当初からグループの形成を思い描いていたわけではなかった。しかし20年のうちにロットが拡大し、切磋琢磨できる仲間ができ、「ビジネスとしての有機農業」を成り立たせる環境が整っていったといえる。

それでも、まだ課題はいくつかあるという。その最たるものが、価格転嫁だ。

有機野菜の価値を認めてもらい、有利販売できる出荷先だけに売ることができればよいのだが、なかなかそうもいかない。有機野菜の需要が旺盛なのは都市圏のため、県内へ市場出荷したりすると、慣行栽培のものと同値で売られてしまう。これでは、収穫するまでにかかった手間の分を利益に上乗せすることができない。

地道に営業を続けて売り先を広げていくしかないが、現状では思うようにできていないという。

世界に目を向けると、有機農業の取り組み面積は1999年から2020年の間で約6・8倍に増え、7490万㍻に及んでいる。有機野菜への評価は、世界ではすでに確立されつつある。

日本では50年までに取り組み面積を100万㍻に広げる目標を掲げているが、その実現は価値を認めて買ってくれる消費者の意識変革とセットになっているといえよう。岸川さんは、「今後も規模を拡大し、たくさんの方が当たり前前に有機野菜を買って食べてくれるようになっしてほしい」と今後を期待を込めた。

(編集部 大谷 香織 / 文
網野 文絵 / 撮影)