

# 井狩 篤士さん

## 市場が拡大する小麦を経営の柱に 実需者と結び付く柔軟な発想必要

滋賀県近江八幡市  
株式会社イカリファーム代表取締役



「もっと米は減らしても良い」。西日本有数の米どころである滋賀県で、大胆な発言を繰り返すイカリファームの井狩篤士さん。部門ごとの収益性を比較すると、小麦が圧倒的に有利で成長性も高いという。農場の規模拡大と周辺農家からの集荷で供給力を高め、地元の学校給食や有力コンビニなど大口実需者との取り引きに結び付けてきた。

### 米では利益が出ない

——米でなく小麦が経営の柱ですね。井狩 経営面積でいえば米は3分の1、3分の2は小麦と大豆です。米の収益性は低く、小麦・大豆の比率を増やしてきました。当面、この比率を保つつもりです。

水田は雑草や病害を抑えるために

有効なので、米を経営していることはリスク管理につながっています。ですが正直に言えば、店頭に来てくれるお得意さま向けの直販用を除けば、米をゼロにしたいと思っています。経営の中心は小麦です。

冷静に考えれば、米の需要はこれからも減ることが確実です。消費者の購入金額で、米は小麦製品に追い越され、消費数量でも小麦に迫られています。小麦は米と並ぶ主食になっていくのです。この時代に「米を食え」と言うのは無理。マーケットイン（顧客重視）の立場からは、国産のシエアが低く市場成長が見込める小麦や大豆が当然の選択になると考えています。

——小麦の方がなぜ収益性に優れているのですか。

井狩 販売価格はもちろん米の方が高いですが、生産コストや補助金などを総合すると、小麦の方が利益が出ます。私たちは作物の生産原価を計算し、正確に比較していますが、小麦V大豆V米の順番で利益が高くなっていきます。特に反収の低い米はほとんど利益が出ません。収益性だけでなく、小麦の作りやすさは魅力的です。2年3作の米、小麦、大豆のブロックローテーションをうまく組み合わせれば、無理なく作業を分散できて、従業員の周年雇用ができます。規模拡大は続くので、労力がかかる割に収益性が低い米栽培に固執するつもりはありません。

### 超強力品種のゆめちから

——パン用小麦栽培を始めたきっかけを教えてください。

井狩 滋賀県は小麦を含めたブロックローテーションが普及していて、私たちがたんばく質が多い強力粉になる「ミナミノカオリ」を20年以上前から栽培していました。しかし、以前の品種に比べ強力とはいっても、ミナミノカオリだけでは安定してパンを焼くことが難しい。気象条件などによって、たんばく質含量にばらつきが出てしまうからです。

そんなあるとき、県内の学校に給食用のパンを納めている丸栄製パン株式会社（長浜市）の社長から「県産小麦100%のパンを子どもたちに食べさせたい」という相談を受けました。「パン工場の近くでも小麦を栽培しているのに、なんで私たちのパンに使えないのか」という疑問を持



イカリファーム社長の井狩篤士さん＝イカリファーム本社で

ち、共通の知人を通じてパンに向く小麦供給を頼んでこられたのです。そこで試しに手元のミナミノカオリでパンを焼こうとしましたが、できませんでした。うまく膨らまないのです。

——たんぱく質が成否を左右するのですね。

井狩 製パンに向くといわれていたミナミノカオリでパンが焼けないというのは想像もしていませんでした。給食向けのパン用小麦は当初、地元

のJ Aとも一緒に取り組んだので

——それが北海道農業研究センター

すが、J Aの人たちに聞いてもどんな小麦が必要なのかわからない。実需者が地元においても、接点がなかった。そこで彼らのニーズに気付かなかったのです。

学校給食向けのパン用小麦の需要は700ト。そこに売りたいという気持ちもあって、ミナミノカオリよりもたんぱく質含量が多い超強力品種を栽培し、ブレンドすることで足りないたんぱく質を補えないかと考えました。

で育種された「ゆめちから」に取り組んだのです。

井狩 ゆめちからを3年間、テスト栽培することにしました。

試作するうえで、二つ問題がありました。小麦の補助金をもらうためには指定された品種を栽培する必要があります。当時は滋賀県ではゆめちからは対象ではありませんでした。また、試験収穫した少量の小麦を製粉してくれる製粉会社は北海道などにはありません。1ト当たりの販売価格が5万円の小麦を、運賃な

どの経費20万円をかけて小麦粉にしてもらう必要がありました。

実はそれ以外にも多くの障壁があり、何度も挫折しそうになりましたが、それでも丸栄製パンと一緒に

なつて、やり遂げました。ゆめちからを滋賀県の指定品種にでもらった。たんぱく質を増やす栽培方法のコツを習得したりしました。こうして8年前から、ゆめちからとミナミノカオリの2本柱で生産しています。ただ、数品種ずつの試作は毎年続いています。変化に対応できる準備は継続的に進める必要があります。

### パンの試作で「一番高い評価

——ゆめちからの生産が増えて、実需者の反応はどうですか。

井狩 ゆめちからとミナミノカオリを最適のブレンド比率で組み合わせることで、相手が求める小麦粉を安定して提供できるようになりました。給食向けをきっかけに、セブニーレブン向けコッペパンにも原料提供が始まりました。

納入が始まる前、試作したコッペパンのブレンドテストがありました。輸入原料、北海道産を押しつけ、当社の小麦が一番高評価でした。プロのパン屋さんも、びっくりしていました。国内では北海道が小麦王国

**Profile**  
いかりあつし  
1978年生まれ。地元出身で滋賀県立大環境科学部を卒業し、直後に実家で就農。自身の経験から「背中を見て覚える」式の技術習得ではなく、細かい習熟度に合わせた人材育成に力を入れている。また妻の史子さんのアドバイスを受け、円滑な情報共有など計画的な企業運営を追求する。

**Data**  
株式会社イカリファーム  
経営面積は米70ha、小麦120ha、大豆が125ha。従業員12人。売上高は約5億3000万円。10年前の4倍に成長した。10年後には10億円の売上高をめざす。同社の原料小麦を使った「近江の環境ごだわり農場イカリファーム」のロゴ入りコッペパンが、西日本における2700余りのセブニーレブン店舗で販売されている。農作業安全対策に力を入れており、全員にヒヤリハット報告を義務づけ改善に結び付けている。

で、本州の小麦では品質で太刀打ちできないと考えられていたからです。

セブニーイレブンの取り引きで変化が生まれています。さまざまな業者から声が掛かるようになりました。「ソフトめんに適した小麦粉を探している」とか、「ケーキやパスタに向いた小麦が欲しい」という相談が舞い込むようになりました。

学校給食やセブニーイレブンのまとまった取り引きをしているから、商談が持ち込まれるのだと思います。実需者とダイレクトに結び付き、乾燥調製や冷蔵保管などの設備を備え、大量の小麦を実際に供給できることが、私たちの強みです。

### 近江商人の「三方よし」めざす

——近隣の農家に小麦栽培を勧め、集荷していますね。

井狩 当社だけでは、拡大する需要に応じられません。主に近隣の農家30社から小麦を買っています。2021年産の15社から倍増しました。集荷分を含め、今は2000ト近い小麦を取り扱っています。自社生産は500トです。

みんな小麦で実際に収益を上げています。最初は「イカリファームだけが儲かるのでは」と疑っていた人もいたと思います。実際に計算すると、

米よりもはるかに有利であることが数字で出てくるから止める理由がありません。ゼロベースで小麦粉の市場を開拓するのはとても難易度が高いことから、県外から一緒にやりたいたいという要望も寄せられています。

さらに、トータルの小麦生産コストを下げるために作業の内製化を進めています。自社で輸入肥料を調達し、補助事業で乾燥機や保管倉庫を整備しました。圃場の整備も自前でおこなっています。規格外小麦の販路も開拓しました。徹底したコスト削減で、農家からの小麦買い入れ価格はJAよりも高く設定できています。一緒に小麦を作る農家、実需者の人たち、そして私たちすべてが恩恵を得る近江商人の「三方よし」の精神が理想です。

——全国で農地の集積が進んでいますが、集落営農があまり受け皿になっていませんね。

井狩 滋賀県は豊富な水資源から、水田の比率が高いのが特徴です。集落営農の数は全国有数。法人化も進んでいます。しかし、結局は兼業農家の集まりで、組織としてのリーダーシップをとりにくいという問題を抱えています。順番で役員になった人が自分の任期中だけ責任を負う仕組みで、後継者が育たない。どんどんメ

ンバーが高齢化して、先行きが見通せない。行政などは集落営農組織を合併し延命しようとしているけれど、合併しても難しいでしょう。やっぱりマネジメントできる人が中心になって組織を引っ張っていくことが必要です。

今、当社は集落営農から収穫や乾燥調製作業などを依頼されることが増えています。この先、全面的な委託に移行するケースが確実に増えてくるでしょう。

農地は積極的に買い入れています。毎年55畝ぐらい、合計で40畝に達しました。これにより経営する農地面積が増えるだけでなく、交換分合などで団地化が年々進んでいます。作業効率にそれが比例して上がっていることを感じます。用水路の維持管理とか、畦の草刈りも、私たちがいなプロフェッショナルの経営体があった方が効率的です。

### 固定概念にとらわれるな

——農地荒廃や高齢化など日本農業が抱える課題を解決するには何が必要ですか。

井狩 農家やJAなどの多くが、固定概念にとらわれていることが問題です。「農業は暗い」みたいなあきらめムードから抜け切れていません。

昔から続けてきた米にしがみついても、別の可能性に挑戦しない。お客を客観的に見れば、今何が必要なのかわかるのに、自分が作りたい米しか作ろうとしないのでは、ジリ貧になって当然です。

作目や品種ごとの収支を見極め、挑戦し、ブラッシュアップすること。続けられれば農業の未来が暗いとは思いません。

——将来、小麦関連の補助金がカットされる不安はありませんか。

井狩 まったく心配していません。たしかに小麦経営で補助金は大きな割合を占めます。私たちの収益のなかでも補助金は6割と大きい。

先進国を見渡せば、主要な食用穀物に対する保護は一般的。消費者に安定して食料を供給することは国家の責務で、ある種の国防費ともいえ、それが大きく削られることはないと考えています。

地域の耕作放棄は深刻で、私の農地の周辺でも荒れているところが増えていきます。農地利用を減らさないためにも一定の穀物生産とそれを支える安定した農業経営は大切です。需要が拡大しても国産が足りない小麦への支援は、減らすべきではありません。

(農業ジャーナリスト 山田優)