

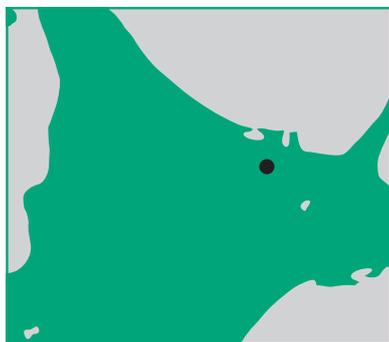
シリーズ

新・農業人

北の地ならではの雪も生産に活用
規模拡大し北見ブランドの発信へ

有限会社中村農産 取締役

中村 成利 さん



有限会社中村農産
 所在地 ●北海道北見市
 設立年 ●2000年
 経営規模 ●タマネギ19.5ha、
 スナップエンドウ0.5ha
 従業員 ●12人
 (パートタイマーを含む)

母の良子さんと。豆を収穫する(左) 収穫した豆を、慣れた手つきで選別する良子さんとパートタイマー。なかには、20年以上勤務している人もいる(右上) 「北見産」と書かれた箱に詰めてタマネギを出荷する(右下)

タマネギの一大産地

見渡す限りに広がるタマネギ畑。すぐさま腰をかがめ、生育状況を確認するのは有限会社中村農産の中村成利さん(35歳)。「8月中旬から収穫です」。北海道北見市でタマネギを生産する。

北海道東部に位置する北見市は、全国でも日照時間が長く、降水量が少ないことで知られる。その気候を生かし、多様な品種構成による長期出荷が可能となり、北海道の一大タマネギ産地となっている。

中村農産の現在の作付面積は、タマネギが19・5ha、豆類が0・5ha。タマネギは育てやすさと貯蔵性の高さが特徴の「北もみじ2000」などを中心に、北見市で古くから栽培されてきた「北見黄」など。豆はスナップエンドウなどを作付けしている。

父の捷之さん(86歳)は1964年ころ、8haの農地にコメとタマネギを作付けしていた。当時は、タマネギ農家も数軒で、機械もなく手植えするなど、大変な作業だったという。一度生産をやめ、色々な仕事をを経て、北見市で地域の農産物の出荷を担おうと、89年にマルナカ青果として卸売業を始めた。ま

ずは、生産者の圃場(ほ)に行き、野菜の箱詰め作業をして出荷することに。両親は、まだ幼かった成利さんを連れて生産者の家を回ったという。丁寧な仕事ぶりが地域の生産者の信頼を得て、徐々に取扱量が増えていった。そんな姿を見て育った成利さんは、自分は一人息子で、会社を継がなければいけないと幼いころから思っていたことから、流通の勉強のため、札幌市の市場で働いた。

育苗方法の変化で苦勞

中村農産は、2000年に法人を設立し、母の良子さん(70歳)が代表取締役に就任。4haでタマネギと豆を、両親と口コミで集まったパートタイマーで営農していた。22歳で北見市に戻ってからは、マルナカ青果で集荷や出荷などの仕事をしていった。その時も農業は手伝い程度だったという。農業を本格的に始めるきっかけになったのは、タマネギを作付けしていた親戚が、農地を手放すことになったことだ。「農業をするなら、北見の特産タマネギ。連作ができて高収益な作物はタマネギしかない」。市場や流通にかかわってきた成利さんの確信だったのかもしれない。

親戚から育苗ハウスや機械なども含め、15^分の農地を譲り受けた。まず7^分で作付けを開始し、その後、残りの8^分を作付けした。「就農して4〜5年は本当に苦しかった」という。

土壌改良などの知識もなく、JAの組合員でもなかったのに、研修などのサポートは受けられなかった。独学で一から学んだが、就農して数年は、作物も病気にもさせられ、畑が草だらけになったこともあった。集荷に行く先々で教えてもらったりもした。「でも、自分で納得しないとできない性分」と自己分析する成利さん。「『失敗は成功のもと』というが、その年失敗した糧を、翌年の作付けに生かしていました」と当時を振り返る。

特に苦労したのが、育苗だ。最初は、周囲の農業者から余った苗をもらっていたが「余った苗」といふことは、周囲の農業者は作付けがすべて終わっているということなんです。つまり、作付けする時機をすでに逸してしまっていたのだ。タマネギの出来にも影響がでた。

そこで、一念発起し、自分で育苗することにした。しかし、このときも苦労の連続だったという。「ちょうど周囲の農業者が作業効率化を

図るため、育苗方法を模索していた時期で、毎年やり方が変わり、当時は水の管理が大変でした」

最初は、育苗ハウス内の土に直接種をまき、芽が出たら、そこからよい苗だけを手で抜いて選び、それらの苗を一つの束にして、機械で植え付けていた。

その後、育苗方法をポット式に変更した。448個の穴がある1枚のトレイに種を落として発芽させる方法だ。当時は、苗を移植するのに十分な強度を得るために、土にのりなどの固化剤を混ぜる必要があった。水とのりをかき混ぜて固めた土をトレイに入れ播種機で種をまく。

こうした変遷を経て、現在ではのりと土が混ざった状態のポットになり、種をまくだけになった。

さらに、当時のハウスは、水やりがスプリンクラーだったため、みずから傘をさしてハウス内を、すべてのポットに水がまんべんなくかかっているか見回り、発芽状況を確認していた。「真冬だから、水が凍って詰まることも多々ありました」

雪が降ることのメリット

育苗の課題をクリアし、ようやく一年を通じた作付けスタイルが



一連の調整設備。収穫時期はフル稼働

できあがった。雪が降る1〜2月から育苗ハウスを整地し2月中旬から種をまく。2月の北見市の気温といえばマイナス20℃以下になる日もあるという。想像を絶する気温だが「マイナス20℃以下を経験すると、マイナス1桁の気温だと暖かいと感じるようになるんです」と笑う。苗には温度を保つため、ビニールをかぶせるなど工夫をこらす。発芽した苗は4月下旬〜5月上旬に植え付けする。その後、育苗ハウスを片付けて、夏の間に緑肥をまいて次年作に向けた準備をする。6〜7月は草取りや消毒などをおこない、8〜9月に収穫する。その量は1日当たり30〜35トほどになるといふ。

作付けするうえで課題になるのが、連作だ。一般的にタマネギは連作障害が起きにくい作物といわれる。以前、北海道と並ぶタマネギの一大産地である兵庫県淡路市の生産者に話を聞く機会があったそう。淡路市では、畑に水を張って、土壌の菌を死滅させている。原理は同じで、北海道は水を張る代わりに雪を利用する。北見市では、畑の上に30^{センチ}ほど雪が降り積もるため、土は凍り自然と菌は死滅する。これにより連作による病気が避けできると感じている。

また、北の地のタマネギ生産は土が凍り溶けた後、水分を含んで土が細かくなり、土壌がよくなる。雪が降るといふ地域の特性を最大



収穫目のタマネギ畑を確認する成利さん

限に活用している。

生産が軌道に乗り始めて「自分で作ったものを自分で売れる。喜びとお金が動くことで経営をしている実感がわきました」と成利さん。今では、年間900トものタマネギを作る。それでも「まだまだ生産できる、目標は年間2000トです」と意気込む。

規模拡大したいが農地がない

生産量を増やすために、40畝まで規模拡大したいが、今の悩みは農地がないことだ。たしかに、現地に向かう車窓から見える畑は、作物で埋め尽くされていた。「北見市は一次産業が強い町、みんな土地が空くの待っています」と成利

さん。

いつでも規模拡大できるよう、成利さんは販路を含めさまざまな準備をしている。基本的な姿勢は、今ある販路を大切にすることだ。

「販路拡大しても商材であるタマネギがなければ意味がない。だから販路拡大する前に規模拡大です」
現在900ト生産しているうち、200トがコンビニエンスストア

向けで、200トがふるさと納税、その他、札幌の市場や卸を経由して全国のスーパーなどへ出荷する。その他にも業務委託分で300ト、年間1200トを取り扱うという。

成利さんが経営するうえで大事にしていることは「5年後、10年後どうなっていたいか、先を見据えて行動することです」と言う。

その一つがJ-GAP認証の取得だ。取得することで販路開拓につながるかもしれないと考え、2020年にJ-GAP認証を取得した。これにより、コンビニエンスストアとの契約が成立。今は200トほど出荷しているが、将来的には1000トは出荷したいと考えている。

これほどの量のタマネギを北見市から消費地へ運ぶのは主に鉄道。「タマネギ列車」の愛称で知られる

貨物列車だ。8月中旬から4月中

旬にかけて、毎日1往復、北見駅と北旭川駅の間を走り、その後、札幌や本州の消費地へ運ばれている。この鉄道がなくなると、トラック輸送に変更せざるを得なくなり「物流の2024年問題」の影響を受けることになる。「人がいなければ、みずからやるしかない。そういったことも少し考えています」とマルナカ青果の業務も担う成利さんはキツバリと言う。

北見ブランド発信へ

北見市はタマネギの一大産地といわれているが、北見市の名前は表記されずに北海道産として販売されていることが多い。もつとPRしていく必要がある、と感じる一方で、タマネギは差別化しにくい作物であることも実感している。

今は、食品加工業者も原材料調達を国産にシフトしつつあり、水田の後に植えることができ貯蔵可能なタマネギは全国各地で生産され始めている。

ふるさと納税の返礼品にも採用されている中村農産のタマネギ。北見市からの依頼で始めたが、今では産地直送のため、北見市がタマネギの生産が盛んであることを直接消

費者に伝えられる場ととらえる。

ふるさと納税向けのタマネギは、在来種の「北見黄」も取り扱う。もともと親族が少量だけ種を持っており、関東の卸売会社の協力を得て、種を増やすことに成功した。この品種は、病気にかかりやすく、管理に時間がかかるが、甘みが強いのが特徴だ。「炒めることによってタマネギ本来の力が出ます」。「北見」という産地名が付いた品種に期待がかかる。現在、50畝ほどの面積に25トほど収穫している。途絶えさせないように少しずつでも作っていくつもりだ。

成利さんは「農業は若い人に刺さる仕事、若い人に合っている仕事」だと言う。今は、新規就農者へのサポート体制も整い、農業を始めるハードルは下がった。加えて、タマネギは、大きな価格変動もなく、収益が見込める作物である。作付けしている間は、水管理など大変ではあるが、自分で作ったものが売れる喜びを味わえる。全量出荷してしまえば、長期の休暇の取得も可能だと言う。

「若い人にもっと挑戦してほしいです」と成利さんが結んだ。

(情報企画部 澤田真理/文

藤井大介/撮影)