

# 日本農業の未来予想図10年後 希望の明日に至る道

取材先：京都市伏見区 農業生産法人こと京都株

2



## 気鋭の農業生産法人に学ぶ「遅い」農業 地域に根を張り、まっすぐ育つ

昨年2月15日、WTOは日本の農業について「他の部門に比べて著しく生産性が低い」と苦言を呈した。

平地の少ない国土、高齢化、担い手不足と、考え得る要因は枚挙に暇がない。しかしその中でも、農業法人や企業参入等による取り組みが全国各地で進められ、国内農業の1つの未来を照らしている。

彼らに共通するのは、逆境をものともせず、むしろ糧として事業を加速させるバイタリティと言えるかも

しれない。本稿では、そんな農業生産法人として活発に展開し、注目を集めている京都市の「こと京都株式会社」を訪れた。

異業種から参入して目の当たりにした農業の現状、そして高い壁にぶち当たる度に力強く成長を遂げてきたその足取りに、企業として展開する遅い農業の姿を追った。

### 九条ねぎなら「こと京都」

訪れたのは京都市南部の伏見区。横大路の自社工場を拠点に、京の伝統野菜「九条ねぎ」の栽培をリードしているのが、「こと京都株式会社」だ。

府内20haで九条ねぎを作付し、自社工場にて加工した九条ねぎを独自ルートで販売。年商は4億円を超え、第一線で活躍する農業生産法人として各所で注目を集めている。

また同社は2010年に京都府内の美山市、亀岡市の生産

農家らと連携し府内初の九条ねぎ生産団体「ことねぎ会」を発足した。安定した周年出荷を図り、GAP認証の取得にも取りかかるなど意欲的に展開しながら、京野菜の伝統を護り続けている。

同社代表取締役社長の山田敏之さんは、「やっと『九条ねぎのことなら「こと京都』』と言われるようになった」と手応えを語ってくれた。

### 目の当たりにした農業という職

「当初から農業で売上1億円を目指していた」という山田さんの就農は平成8年。アパレル会社で年商15億円規模の仕事を任されていたが、農家を営んでいた母親が不慮

の事故に遭い、急きょ農業に身を置く決心をした。

就農して1年目は、父親とともに1haの圃場で米、九条ねぎ、ほうれん草、小松菜等を少量多種で栽培した。

農業収入は大人二人で年400万円ほどだったという。「儲からへんなあ、と思いました。なんと効率の悪い仕事なんやと」。

そこで山田さんは作業の効率化と経営の合理化を図るべく、まず栽培品目の一本化に着手した。そのとき選んだ作物が九条ねぎだった。

「京都の九条ねぎは青ネギ文化のある広島や徳島、九州のものとも全く違う。畑での生育期間が長い分、ほんまにネギらしい味がするんです」とその魅力を語る。

九条ねぎは倒伏しやすい特性があるが、盆地である京

## 「胸を張れる営業」に見出した農業の喜び

しかし、山田さんの挑戦はまだまだ終わらない。「それでいいと思ったらそのままでも良かったけど、自分の基準は『売上1億円』という目標で、それには市場出荷では無理だとわかった」。

自らが掲げた目標はまだまだ先にあった。そこで取り組んだのはネギのカット加工と販路の開拓。

「京都にはネギ主体の卸業者さんがいてビジネスとして成立していた。なら農家が加工・販売まで手掛けられればもっと儲かるはず」と、カット加工の準備を整えた。

後発だったため、販路としては京都市内を避けた。営業に向かった先は東京のラーメン店。繁盛店の門をたたくと「農家が直接来たのは初めてだ」と好意的に迎えられたという。

## 地域に根を張ることの重要性

折しも時代はラーメンブーム真っ盛り。取引先が繁盛すれば、九条ねぎも同様に出荷量が増えた。

市場出荷をやめ、直接営業でつかんだ独自のルートは順調に進んでいた。しかしそれはそのまま、自らの手で出荷を維持しなければならない事を意味していた。安定供給は「食の安全」と同じく、農業経営における最重要課題の1つでもある。

そこで山田さんが頼ったのは、「地域」だったという。「注文が生産を上回る頃から農家仲間に声をかけて栽培

## 伝統を守るための厳しい基準

「ことねぎ会というのは、京都の九条ねぎの伝統を守ろうという会なんです」と山田さんは現在のことねぎ会の在るべき方向性を語った。

意図するのは、「九条ねぎ」というブランドの維持。すなわち伝統と品質を保ち続けること。

それは言い換えれば、安価で安定供給される海外の農

都では強風が少ないため、長い期間をかけて生育できる。土からじっくりと滋味を吸い込み、長く太く遅しく、濃い味に育った青ネギは、京都ならではのものとも言える。京都の地名「九条」が冠されるのも頷ける。

山田さんは父親の反対を押し切り、他の産地とは一線を画す京の伝統野菜に賭けた。その後、栽培法を研究し、品質の向上、作業の合理化などに努めた結果、約3年で年商は2000万円に到達。個人農家の農業生産所得としては十分な数字を叩き出した。

この時の感想を山田さんは「サラリーマン時代に比べたら凄く楽な営業をさせて頂きました」と振り返る。

しかしここで言う「楽」とは、「簡単だった」という意味ではない。「営業は自分が100%納得していないものも売らなあかん。アパレル会社に勤めていた頃はそれに違和感を持っていた。けど野菜は、自分が『こんなものを』と思うものを作れる。自分が納得して作ったものやから説明しやすい。この違いは大きいね」。

胸を張って自分の作ったものを売れる事に、山田さんは農業の面白さと喜びを見出していた。

農家による直接営業という新しさとその心意気も手伝って、成約率は50%にも上り、気付けば首都圏のラーメン店約200店舗と取引を持つことになっていた。

を委託しました。丁度その頃は、中国から安定的にネギが入り出した所で、地域の農家さんも協力してくれた」。

今盛んに叫ばれるグローバル化は、当時すでに京都へ押し寄せていたということだろう。結果として山田さんの呼びかけは、この大きな流れに対抗する新たな道筋になったと言える。

そして、この頃に始まった地域の生産農家の結束は、現在、こと京都を中心として地域に根ざす九条ねぎ生産団体・「ことねぎ会」へと繋がっている。

産物に対抗し得る「付加価値」という武器を手にする事とも言えるだろう。

だから「委託する」と言っても、どんなネギでも受け入れられる訳ではない。

安さでは諸外国に敵わない。ブランド力を守るためには、「生産計画の段階から参加してもらって、責任を持っ

て作ってもらえる方を集めています」。ことねぎ会参加農家は、当初の契約農家約100軒から24軒に絞られた。

基準になる「こと京都」は平成16年に京都府のエコファーマー認定を受けている。堆肥にはネギ残渣とオガクズ、豚糞を混ぜ合わせ、EM菌を投入して発酵させた有機堆肥を使用し、化学肥料・農薬の使用を慣行の50%以下に抑えた特別栽培だ。

土作りにもこだわり、環境負荷の低い生分解性マルチを用いて除草の手間と除草剤の使用を抑えている。活躍する機械は、うね立て・成形・マルチ掛けを1工程で行うマルチロータリ。この先の規模拡大を視野に入れれば、工程の省略化とスピードアップは当然の選択と言えるだろう。

## 大らかさと遅しさ

ここ数年は、業界内外を問わず、担い手として農業生産法人へ大きな期待が注がれている。こと京都にも全国紙からの取材がたびたび舞い込むそうだ。

だがこの盛り上がりに対しては「農業の現状を知らない過剰な期待」との指摘もある。

確かに、農業の現場を知らないまま、「高齢化」や「担い手不足」「家族経営」など問題の一部だけを取り出して「農業は個人の小さい農家が行っているから生産性が低いんだ」「企業が手掛ければ農業は成長産業として成り立つに決まっている」とする提言はインターネットを見ればいくらかでも出てくるが、四苦八苦しながら生計を立てようとしている生産者からすれば、これらはあまり気持ちの良いものではないかもしれない。

## 新たなステージ

現在は畑に出ることはほとんどないという山田さん。自分の仕事は「羅針盤」と言い切った。

その針が次に指したのは、「九条ねぎだけでなく『京都の伝統野菜』の生産者団体を作って、そう高くない値段で日本中に届けたい」という、もう1つ上のステージだった。

取材時には既に7グループの京野菜生産団体と手を取り合っていた山田さんだが、現在その取り組みは「お求めやすい価格で京野菜を楽しんでいただきたい」という思いのもとに結成された「京都農人クラブ」として実現している。

各地域で農業振興を行った生産者たちが集い、1つの大きな「京野菜」というブランドを支えるその姿は、企業や小さな地域の枠を超えたユニークな連携の形である。

地元である京都にしっかりと足をつけ、自らの言葉と目標に忠実に、真っ直ぐ進む山田さん。その遅しい農業

作業体系はポット苗で育苗、手作業で移植と収穫を行う。こと京都九条ねぎ部の田中部長は「移植が機械化できれば作業時間も計算できる」と言うが、一般の青ネギ栽培は直播が主流。移植機の需要は少なく、適した機械はそう出てこないのが現状だ。

ここに次の課題があるが、ことねぎ会には賛助会員も多く、農業機械メーカーの名もある。メーカーとの協力関係によって、機械化・規模拡大が更に進められるようになるかもしれない。こうした企業間連携は、こと京都が法人として体制を整えた事によるメリットの1つと言えるだろう。

賛助会員には他に種苗業者、小売業者等も名を連ねる。同社と「ことねぎ会」への注目度の高さが窺える。

しかし山田さんは「いいんじゃないですか?」と平気な顔で言う。

「こんなに農業が注目される事はたぶんもう2度とないでしょう。『農業を伸ばそう』と皆が一生懸命に考えているなら、素直に皆で伸びていったらいい」。

この大らかさが、山田さんの遅しさの大元にあるのではないだろうか。

他業界から農業の現実を見た就農1年目、そして市場出荷の限界を感じた平成12年、ともに壁を目の当たりにしたとき、山田さんと“こと京都”は力強く成長を遂げてきた。

人には困難に見える事も楽に受け入れるこの姿勢が、壁を突破する鍵なのかもしれない。

はこの先も新たな目標に向かって進んでいくことだろう。

その姿は丁度、京都の盆地に長く根を張り、遅しく育っていく九条ねぎと重なって見える。



▲まっすぐ育つ九条ねぎ（イメージ）