

# 技術屋トマト農家の科学的栽培と「まっとうな経営」

50代で市役所を辞めて新規就農。着実に売上を伸ばし、7年目の今年は6000万円の売上を見込む。JGAP取得、科学的な農業、JA出荷+独自ブランド開発など、新しい農業者として当然と思うことをきちんと積み上げてきた。成功する「まっとうな経営」とは？

写真=中井俊治



最近増やし始めたオランダの品種「ガンバリ」房摘みができるため直売所で評判が良く、競争の激しいトマト売場で差別化になる。

「家庭菜園の経験もなかった」という松村 務さん。退職後1年間、滋賀県立農業大学校就農課に通い、肥料や農業のラベルの見方から教わった。就農後も県の普及員が通ってくれ、実地でアドバイスももらった。



「収量と単価を3割上げて経費を落とせば、売上を1.8倍にできる」と松村さん。役所時代の同僚には「顔が全然違う」と驚かれる。「以前は苦虫を噛みつぶしたような顔してたんでしょね」。

### 技術屋らしく、ものを作りたい

トマト好きには中高年の女性が多いという。女性はおいしかったものを人に教えたくなる。滋賀県近江八幡市浅小井町の地名からとった「朝恋トマト」は、完全にクチコミから人気に火が付いた。直売所で名前に惹かれて「朝恋トマト」を買った女性が、「あら、このトマトおいしいやないの」。直売所だけでなく、浅小井農園に直接買ってくる人もどんどん増えた。

作ったのは、同町で8000㎡の大規模トマトハウス、浅小井農園(株)を経営する松村務さん。2008年に地方公務員から転身した新規就農者である。

結果、かなり甘味が凝縮されたトマトができたのだ。「作ろうと思っただけで、収量もガクンと減った。でも、おかげでお客さんがついた。今度は逆に味を落とせないから、プレッシャーです」

就農は偶然だった。実は松村さんは農家だったが手伝いから入社してからは農業とは無縁。大学では土木を学び、栗東市役所に就職。一級建築士を取って以来、ずっと建築に携わってきた。2002年に新幹線の「栗東新駅」設置プロジェクトを担当し、JRとの折衝などに奔走。駅の設計も完了して起工式も済んだとき、新駅設置反対を掲げた候補者が知事に当選し、白紙に戻った。

「そのとき54歳で、このまま残りの人生がプロジェクトの後始末で終わるのかと。僕は技術屋だから、ものを作りたい。それで退職しようと思いましたが、何をやるかは決めていなかったけれど、建築のコンサル業でも思っていた」

そんなとき、懇意にしていた近江八幡市の市長から相談を受けた。国の事業で「産地生産拡大プロジェクト支援事業」を始めたが、最初の出資額が大きく危険なので、農業を知ってる人は飛びつかない。「誰がおらんか？」と訊かれ、松村

さんは思わず「僕がやります」と手を挙げた。

「完全に悪ノリです(笑)。調べてみて、あまりに大きな事業なのでおそろしくなりました。補助金も決まってしまうので止めるに止められない」

約8000㎡、つまり80aという広大な「超低コスト耐候性ハウス」を建設し、トマトの大規模栽培を行う。資材や機械類、選果・集出荷場も合わせて、総事業費は1億7000万円あまり。1/2は国庫補助が出て、残りの2/3を近江八幡市が補助するから、5/6は補助金でまかなえる。自己負担の約4000万円に日本政策金融公庫のスーパー・L資金を借りるため、株式会社を作り、農業生産法人となった。

### ハウス建設時からJGAPを活用する

トマトの苗を植え付けたのは2008年4月。初年度の売上は1000万円もなかったが、その後は毎年1000万円ずつ伸ばしている。2013年に栽培でちょうどした実験をして失敗、1500万円ほどダウンしたが、2014年は盛り返し、年度末には約6000万円の売上を予測する。2016年度の目標額7200万円も、「まあ、大丈夫でしょう」と松村さん。



3. 浅小井農園は現在、4名を正の社員として雇用している。主任の戸川さんは農業大学出身で、栽培現場を任されている。JGAP指導員資格を取得し、栽培現場を開発した「少量土壌培地」に約10cmの浅い土壌を培地として、栄養液栽培で、排水は回収して肥料分を循環利用する。カニバリはこの培地に合っており、収量も多く生育もよい。さらに食味のよい房摘み品種を試験栽培中。

小さな失敗はあるものの、浅小井農園はビジネスとして堅調な伸びを見せている。公務員だった松村さんに経営の経験はない。数億円の事業はいくつも経験してきたが、事業執行するだけで、利益を出さねばならない立場は初めてだ。

新人経営者の松村さんがビジネスを軌道に乗せられたのは、何が

### 秘訣だったのか。

第一に挙げられるのが、JGAPだ。トマトを育て始めて2ヵ月後の6月、浅小井農園は滋賀県で第1号のJGAP認定農場となった。JGAP(農業生産工程管理手法)は業務全般を通じてあらゆる事故リスクを低減し、結果的に効率化につながる。

松村さんは農園の設計段階からJGAPの概念を指針にしている。たとえば、農園から集荷場に至る動線と農薬の移動・保管に使う動線が重ならないよう、完全にゾーンを分けた。自身もJGAPを取得しているイシグロ農材(株)に

「完全に悪ノリです(笑)。調べてみて、あまりに大きな事業なのでおそろしくなりました。補助金も決まってしまうので止めるに止められない」

トマトの苗を植え付けたのは2008年4月。初年度の売上は1000万円もなかったが、その後は毎年1000万円ずつ伸ばしている。2013年に栽培でちょうどした実験をして失敗、1500万円ほどダウンしたが、2014年は盛り返し、年度末には約6000万円の売上を予測する。2016年度の目標額7200万円も、「まあ、大丈夫でしょう」と松村さん。

設計・施工を依頼し、イシグロの農場を見学して勉強しながら担当者として設計を詰めていった。また、設計中にJGAP指導員資格を取得。これでJGAPの求めるポイントが具体的にわかった。

「設計時から導入すれば、その後にJGAP取得のための新たな設備投資や改造は必要なくなりません。それに構造もJGAPの概念に沿って具体的に実行していけば、まちがった農業にはならない。6年経った今でも『こうすればよかった』と後悔する部分は少ないです」

### JGAPは設計

JGAPは設計だけでなく、農業経営のシステム作りや運営のためのツールにもなる。現在、8名の従業員のうち3名が指導員資格を取得。帳簿の記入も若い現場主任にまかせ、松村さんはチェックするだけだ。仕事における共通認識や基準ができて、従業員のレベルが大き

### 直販は地道に販路を拓く

二つ目が、販路。浅小井農園の販路のベースはJA出荷である。松村さんと同じ補助事業でミニディ(中玉)トマトを作り始めた近隣の2人の農業者と組み、3人でJAグリーン近江にミニディトマトの部会を結成。関西の5カ所の生協などに卸している。同JAにはミニトマトと大玉トマトの部会はあるが、管内にミニディトマトの生産

者はおらず、部会もなかった。市の補助事業で参入した3人にはJAや行政の応援があり、品種選定の段階から隙間市場のあるミニディトマトを勧めた。

「業界の構造も何もわからない僕らには、アドバイスがあった。僕は自分のブランドを作って直販もしているけれど、新人が最初から独自ブランドだけで6000〜7000万円を売り上げられるほど業界は甘くない。強い販売力を持つJAの販路に乗せてもらうことは重要です」

5. 装置に現れる養液濃度の数値を毎日記録。これでトマトがどのくらい肥料分や水分を吸っているかがわかる。5. 肥料ゾーン。肥料タンクに設置された黄色の機械が、トマトの生長ステージごとに肥料濃度をコントロールする。水は敷地の下から湧き出る地下水を利用。



1. 事務所には新しい統合環境制御装置のモニターが並ぶ。「環境がかなり改善した。かなり使い勝手も良いし、以前の状態には戻れないですね」。2. 機械室には統合環境制御盤などがぎっしりと並ぶ。





左奥の男性2名が正社員。この日はお休みだが、あと1名男性の正社員がいる。パート従業員3名と2名のベトナム人研修生の計8名。

が2巡した3年目くらいから生長のパターンが把握できて、改良する余裕も出てきた。データが活用できるのもそのあたりから」

また、3年目に初めてオランダのトマト栽培を見学して、めざす方向がつかめたことも大きい。これをひとつの到達点として、「では自分のところではどうしたらいいか」を考えるようになった。

2014年夏、オランダの技術を元にプログラミングした(株)誠和の統合環境制御装置を導入した。以前は各装置がバラバラに動いていたが、今は統合制御装置が各装置を動かして設定した環境を作る。



運果機にかけて粒を揃え、袋やバックに詰める。

の成分分析も行い、システムや生育のデータと合わせて、誠和から「もつと葉をかけたほうがいい」「リンとカリが足りない」などのア



3.数千円で整理整頓ができる工具ボードの整理術。製造業の3S活動ではポピュラーだが、農業では普及がまだ一部に留まる。探し物が非常に少なくなった。4.作業日報は付けず、毎日ホワイトボードに天候・出勤者・スケジュール・作業内容・出荷記録などを書き込んだものを写真に撮って「月報」に。JGAP審査員に感心された省力化アイデア。

ドバイスももたらう。

「以前は朝、ハウス内がびしょりになるほど湿度が上がっていた。今は今朝3時ころから徐々に室温を上げていくので、トマトの実に結露は起こらない。光合成促進を積極的にするため、きめ細かな温度・湿度管理、CO<sub>2</sub>濃度管理を行う。病害虫の発生もうんと減りました」

現在の収量は1日3000〜4000kg、年間約120t。まだ伸びしろはあり、収量と味の両方を追求していくと松村さんは言う。

### ①正しい青果ビジネス



#### 加工品

ドライトマト(480円)は自社の乾燥機で加工。農商工連携事業で大津の梅丸長食品がミネストローネ(3パック1080円)やカレー、ビーフハヤシなどを製造する。日野菜や青トマトなどを混ぜた「まぜちやい菜」はT-1ブランドリ優勝。

#### 次世代が継ぎなくなる経営へ

今年が就農7年目。松村さんは昨年から思い切った設備投資を行っている。夏にはすべての通路にレールシステムを敷設。レールに農業用パイプハウスの直管を使い、自分で敷いて費用を1/3以下に収めた。メイン暖房を重油ボイラーから、使用済み天ぷら油(廃食油)のボイラーに換えた。こちらは燃料費が1L当たり30%安い。レールシステムで身体の負担を減らすのも、低コストで暖房を減らすのも、低コストで暖房を減らすのも、コンピュータでの統合環境制御も、オランダではあたりまえ。次世代が「この事業を継ぎたい」と思える経営体にするための

布石のひとつだ。61歳の松村さんは、10年20年後の農園の姿を常に考えている。

「法人ですから、次に誰が社長になってもいい。素質、やる気のある人材を育てていきたい」

ただ、今はまだ365日社長業を楽しんでいる。休日がなくても苦にならないとは、公務員時代の自分からすれば驚きだ。トマトや会社という生きものを相手に、経営のダイナミズムを思う存分、味わっている。



二層カーテンは二重窓と同様、外気の影響を大きく下げる。小さなハウスと比べると単位面積当たりの重油使用量はかなり低いという。

案の定、独自ブランド「初恋トマト」は最初の1〜2年、販路がなかった。自分で京都の青果市場へ出荷するが、トマトの多い時期は経費さえ出ない底値である。

生産に慣れてきた3年目くらいから販路開拓を始めた。銀行や信金の開催する商談会へひんぱんに出席し、大阪で開催されたアグリフードEXPOにも2度出展。ここで1つ商談が成立した。関西圏のデパートやスーパーに広く売り先を持つ卸業者が、ブランド名に目を付けてくれたのだ。「初恋トマト」は晴れて量販店へデビューし、現在も続いている。

直売所にはミニから大玉まで大量のトマトが集まる。売上が増え



1.重油ボイラー。煙で温められた煙突をできるだけ長くハウス内に遣わして放熱。重油より先に点火する設定で、11月くらいまではこれだけで十分温まる。これをベースに、足りなくなったら重油ボイラーを補助的に炊く。2.隣の重油ボイラーでは重油の使用量を記録。1日で100〜150Lを使う。



管理台車はレールの上、高所作業車はレールの外側、スピードスプレーヤーはレールの内側を自走できる幅に設計。

るのは寒くなってから。出荷できるのが暖房をガンガンかけて栽培する生産者に限られてくるからだ。全国展開する直売所チェーン「わくわく広場」は浅小井農園の供給量を目を留め、複数店舗への配送を勧めた。

新規就農で大規模な農業を営む松村さんは、事業が軌道に乗ると地方紙などに紹介記事が載るようになった。すると記事を見た流通関係者からの引き合いが増え、直販の商圏が広がった。関西の百貨

本トマトを栽培するのだ。最初の1〜2年はトマトの生長の流れさえ見えず、毎日夢中でトマトの病気やトラブルと闘った。規模が大きいと病気が出てから防除しても手遅れ。兆候を見きわめる目と「昨年この時期に病気が出た」という経験がものを言う。

「やはり農業に、経験と勘は必要です。ハウスの複合環境制御で、日射量や温度・湿度、CO<sub>2</sub>などを計測して積み上げていくけれど、データだけでは解決しない。栽培

### 今後の収量アップ カギは統合制御と経験

そして三つ目が、栽培技術の向上と工夫による収量アップである。

家庭菜園の経験もないのに、2万