

# 「土づくり、人づくり」の追求 ～地域をこえて露地野菜経営を展開～

扶桑町 株式会社扶桑農産（小川嘉吉さん）

露地野菜、水田作

【平成30年8月29日掲載】

名古屋市近郊の扶桑町と農業地帯である知多市で、露地野菜（ダイコン、キャベツ等）35haと水田作（水稲、大麦）45haの生産を営む株式会社扶桑農産の小川嘉吉さんをご紹介します。小川さんが掲げる経営理念「土づくり、人づくり」には、「誰が作っても上手く栽培できる土と、自分で考えて動いてくれる従業員の育成の2つを叶えることが、儲けるための究極の目標であり、永遠の課題である」という思いが詰まっており、この実現のために走り続けています。

## 就農の経緯と法人の設立

小川さんは昭和28年扶桑町に生まれ、昭和48年に愛知県追進管農大（現愛知県農業大学校）を卒業後、就農しました。15aのビニルハウスでキュウリ・ナスなど果菜類の栽培を始め、昭和55年ごろからは扶桑町の転作事業に参加し、水田作の受託作業の担い手となりました。丁寧な作業に地域の信頼が集まり、次第に多くの農地を耕作するようになりました。



小川嘉吉さん

昭和57年に、農業大学校の先輩と共同で農事組合法人扶桑農産を設立し、ダイコン、トウモロコシなど露地野菜部門と水田作部門の両方に取り組みました。遊休農地の借り入れと集積、雇用主体の経営、機械化を進めて、平成元年には栽培面積が45haとなりました。トウモロコシやダイコンではスーパーとの直接取引・契約販売を始めるなど、市場や消費者に近い都市近郊ならではの大規模経営を確立しました。

## 「土づくり」と転機

市街化地域での土壌消毒の困難性が年々増していることを受け、平成6年にすべてのほ場で土壌消毒をやめたところ、ダイコンにネグサレセンチュウの被害が大発生しました。そこで、ネグサレセンチュウの対策として2年間ダイコンの栽培をやめ、作目を葉菜類中心へと転換しました。さらに、「堆肥づくりや土づくりがもともと好きだった」という小川さんは、自家ブレンドした良質な完熟堆肥の施用、緑肥など拮抗作物の導入、輪作体系の確立に努めた結果、再びダイコンを生産できるようになりました。



自家ブレンドした良質な堆肥

この間に、被害ダイコンが通常の販路で売れず、販売先を探す中で加工業者と出会ったことがきっかけとなり、加工用の生産に着目しました。当時は県内でも生産の少なかった加工用野菜の割合を増やしたり、稼ぎ頭のダイコンを一時的にやめたことと軽作業となったことから、パート主体の雇用に切り替えたりして、経営の立て直しに取り組みました。

さらに、厳しい経営が好転するよう試行錯誤していた最中に、おでん用の3Lサイズのダイコンの生産技術があることを見込まれ、大手コンビニエンスストアに供給する依頼がきました。これによって、経営が安定し、従業員を再度雇えるようになりました。

## 「人づくり」により独立就農を後押し

平成19年に法人形態を農事組合法人から株式会社に変更し、従業員7名をかかえる企業的な経営となりました。日々の業務を従業員の主体性に任せるとともに、独立就農を希望する従業員には担当するほ場の作業・栽培体系の立案を行わせ、独立就農に向けた訓練も兼ねて育成しました。これまでに5名が独立し、うち1名は小川さんと同規模の農業経営までに発展しています。

小川さんは、独立していく従業員に対して、「電信柱にも頭を下げるぐらいの謙虚さをもって地域へ入っていかなければならない」、「好かれなくてもいいが、地域の人に嫌われるな。嫌われてしまっては営農できない」、「ひとたび畑に出たら100人が見えていると思って、丁寧に、緊張感をもって作業しなさい」、「就農に向けて借金はいらない。その額を借りてもなかなか返せないことがわかるようになったら借りなさい。」といった教えを口癖のように伝えています。独立した元従業員は、教えを受けて農業の厳しさを理解したからこそ円滑に営農できています。

## 知多営業所の開設によりまた課題となった「土づくり」

市街化により扶桑町では農地が減少しつつあることから、平成19年に知多営業所を開設し、農地集積が容易な農業地帯で大規模経営を開始しました。ダイコンを作付けすることを目論んでの開所だったものの、知多地域の粘土質土壌では収穫作業に困難を極めたことからダイコン栽培はあきらめ、秋冬キャベツ15haとタマネギ5haを栽培しています。現在、知多営業所は後継者の素央さんに任せており、9割以上を加工用として販売しています。

粘土質土壌では作業性が常に悪いことから、知多地域においても「土づくり」に力を入れており、緑肥のソルゴーをすき込んだり、良質な家畜ふん堆肥をほ場に施用しています。しかし、「この程度ではよくならない、何かもっと根本的に変えられる、土をふわふわにする方法がないか本気で考えている」と語り、またしても「土づくり」が経営の重要な課題となっています。



キャベツのコンテナ出荷の様子

## 突き詰めると、やはり「人づくり」

独立就農を支援して従業員育成の実績もある小川さんですが、「雇った従業員が長続きしないことが現在の大きな課題」と率直に話してくださいました。小川さんは、採用した人に対して、技術を習得して農業に従事してほしいと思っていますが、近年は転職することが比較的容易であることから、人づくりには難しい時世となっています。そのため、指導方法の見直しや労働力に合った生産規模の調整など、今の時代にあった人材育成や作業体系を模索中です。これまでも、人、そして土と真剣に向き合い、課題を解決してきた小川さん。時代の流れに合わせて今の困難もきっと切り抜けられると感じました。

執筆：農業経営課

取材協力：尾張農林水産事務所農業改良普及課