

作物を 育てる、 人が育つ!

最終回

～タキイ園芸専門学校卒業生を訪ねて、
元校長が見た次代を担う若者たち～

北の大地で三者三様プロの道を進む

北海道伊達市 **若松航洋さん** (69回専攻科 平成28年3月卒業)

北海道勇払郡
むかわ町 **松井健人さん** (59回専攻科 平成18年3月卒業)

北海道阿寒郡
鶴居村 **西岡和輝さん** (69回専攻科 平成28年3月卒業)

タキイ園芸専門学校 元・校長 **福嶋 雅明**

Part1

夢の新規就農を 果たす

若松航洋君の紹介

北海道伊達市で軟弱野菜の施設栽培
に取り組む若松航洋君は、埼玉県の出
身で実家は農家ではありません。彼は



↑2年間研修でお世話になった18回生佐藤英明「孫ろく農園」社長とともに。

「次は本科の1年で農業の幅広い基礎を身に付け、2年目は専攻科へ進学して野菜や花きのより深い栽培技術を修める」、「同時に国の新規就農者支援制度の準備型に応募し、卒業までの2年間、補助金を蓄え生活の準備をする」ことを勧めました。新規就農は生やさ



↑トラクターにまたがる姿もたくましく映る若松航洋君。

しいものではありませんが、彼には「プロの農家」になりたいという強い意思と、実現に向けしっかりと計画を立てられる能力が見て取れました。彼の最終目標は広大な北海道で農場を経営することでした。冬季でもハウス周年栽培が可能な伊達市の卒業生へ仲介を相談したところ、伊達市とJA伊達の協力によって新規就農が受け入れられることになりました。

新規就農で一番大切なのは自営開始前の現地研修です。航洋君は当地の大先輩で18回生・佐藤英明氏が経営する「孫ろく農園」で2年間、研修生として指導していただけることになりました。彼は氏の下で1年目は、チンゲンサ



↑この日は新規就農でお世話になった菊谷伊達市長と佐々木課長にお礼を兼ねて近況報告にうかがう。

イ、コマツナ、ホウレンソウ、ミズナ、ブロッコリーなどハウス周年栽培の軟弱野菜の栽培管理を学びました。2年目はハウス1棟を任せられ、本番前の予行演習ながら年間栽培計画を立て、手の空いたときには氏のハウスも一緒に栽培管理を行い、スキルを高めました。「天候不順で出荷量が不足すると必ずお客さんは品物を求める。これを満足させるのが優秀な農家」という氏の教えを胸に、消費者のことを常に考えるということを学んでいきました。心配だった研修中の生活費は、伊達市とJA伊達から毎月の補助を受けることができ、住まいも市からの補助をいただいて、少ない自己負担金で快適な市営住宅を提供していただきました。不足分は支援制度の準備型補助金で蓄えたお金で賄いました。こうして収入がない研修期間に経済的不安を感じることなく研修に専念できたのです。そして平成30年、ついに農家として第一歩を踏み出しました。新規就農者向けの伊達市支援制度など各種資金を利用し、必要な土地、井戸、農機具、パイプハウスなどを先輩方の助けもあり無事購入。出荷先はJA伊達に決定。自営がスタートしたのです。就農開始2年目には地元の新聞やTVなどでもその活躍が大きく報じられ地元にも溶け込み地元の期待も高まっています。

経営の内訳

- 面積…1ha、ハウス5棟(3a/棟)、育苗ハウス1棟(1.5a/棟)
- 作物…チンゲンサイ(4〜12月、4棟×5作/年)、ホウレンソウ(周年、1棟×6作)ワサビナ(12月〜3月末、4棟×1年間計30作)
- 出荷先…JA伊達全量出荷(一部道の駅ほか直売へ)
- 売上げ…約600万円(チンゲンサイ500万円、ホウレンソウ100万円)
- 労力…航洋君一人、ホウレンソウはJAに委託収穫(JAが収穫作業を担当)

現在、品目はチンゲンサイ、ホウレンソウ、ワサビナの軟弱野菜に限定。作付け計画は、4〜12月にチンゲンサイをハウス4棟に年間5回定植、ホウレンソウをハウス1棟に6回播種、冬季の12月〜3月末はワサビナをハウス4棟で1回ずつ栽培。

経営の特徴

- 借入金早期返済実現のため、栽培期間が短く換金サイクルの早い軟弱野菜が経営の中心。
- 栽培、収穫、出荷を一人で行うため、労力に合わせた段まきで周年栽培を実施。夏季はチンゲンサイとホウレンソウに限定し30〜50日で収穫。継続出荷で収益の安定を図る。
- 規格から外れた大株・小株は道の駅で安価に出荷。

- チンゲンサイはJA伊達へ周年出荷。出荷量が不足する場合は先輩の佐藤氏、尾川氏と3人でお互いの不足分をカバーし安定出荷を図る。

航洋君の課題

念願の就農で毎日の栽培は楽しくて仕方がないようです。悩みは土壤病害の根こぶ病。耕種的防除としてアブラナ科(チンゲンサイ、ワサビナ)とヒユ科(ホウレンソウ)の輪作を取り入れていますが完全防除は困難です。灌水量の調整で防除が考えられます。ハウスの両サイドの畝は発病が少なく、頭上灌水が当たりやすい畝の中央で激発根こぶ病は排水不良の酸性土壌で激発します。まずは土づくり、肥培管理の見直しと実施が課題です。

彼は防除のためハウス2棟を増設し、2棟は完全に休耕して輪作体系を組みたいと計画しています。とは言えハウス1棟の新設に約300万の投資が必要ですから中古ハウスを探して自力で建設の準備中です。

大海原へ舵を切ったばかり、がんばれ航洋、孫の代まで。

多くの新規就農者が挫折する原因は、研修先の受入条件と就農開始までの経済的基盤が揺らぐことに多く起因しています。10年間の校長在職中に非農家から新規就農に挑んだ生徒は彼だけです。彼を受け入れていただいた伊達市

の皆様へ感謝。同じ夢を持つ後輩たちが後に続けと願うばかりです。

Part2 日本一の農業生産法人を目指して

松井健人君の紹介



↑松井健人君と筆者、ブロッコリーの圃場にて。

考えますが、志望大学の実習圃場が自分のイメージとかけ離れていることに落胆し、入学を断念。悩んだ彼は農芸高校の恩師からタキイ園芸専門学校のことを聞き、そこで初めてタキイや種苗会社の存在を知ります。卒業後は就農だけでなく種苗会社への就職という道もあるのではと進路の選択肢も増えたそうです。

入学時、彼の印象は明るく負けず嫌い。弁舌爽やかにしてスポーツ万能、周囲の状況をよく見て行動し、周りの人間を引き付ける魅力がありました。専攻科へ進んだ2年目は寮長として、

本科生を生活面でもよくサポートし、誰一人くじけさせることなく全員そろって卒業まで導いてくれました。種苗会社への就職も考えていた彼は、専攻科の前期は採種技術を修得し、ときには若手社員に代わって本科生を指導してくれました。中期は葉菜科の厳しい夏の整地実習でリーダーシップを発揮、本科生を引っ張り、展示圃場の露地野菜を見事に育てあげました。後期は果

菜科でハウス管理やウリ科、ナス科の育苗技術を体得。オールラウンダーになるべく技術習得に汗を流したのです。その彼が最終的に就職先に選んだのは、ブロッコリーのリレー出荷で露地栽培を全国的に展開する株式会社北海道産直センター(本社・北海道札幌市

私が校長を引き受けて最初に送り出した卒業生が松井健人君です。彼は京都の亀岡市出身。運動が得意で中学時代は卓球の近畿大会で優勝しました。平成13年、京都府立農芸高校へ推薦で入学。高校の3年間は寮生活を経験。スポーツだけでなく作文も得意で、出場した弁論大会では近畿で準優勝。そのときのテーマが「農業を志すもの」でした。彼は高校3年時に研修を受けたトマト農家から農業に対する考えの甘さを厳しく指摘され、真剣に考え始めます。当初は大学の農学部への進学を



↑圧倒的な大きさ、日胆ファーム・ブロッコリーの圃場。

出羽盛久社長)でした。学校でのリーダーとしての経験が、野菜の生産現場でも個の力だけでなく、多くの仲間たちの力を集めて一つのことを成し遂げ、そこでリーダーシップを発揮していきたいとの思いが膨らんだことです。

農業の履歴書

入社して最初の彼の配属先は傘下の日胆ファームでした。そこでききなりブロッコリー、240ha(セルトレイ8万7000枚、1100万株)の育苗を任せられ、彼はその期待に見事応えます。育苗未経験の弱冠二十歳の若者がこれを完璧に成し遂げ、出羽社長を驚愕させたのです。

育苗が終わると休む間もなくスイートコーン40haの収穫リーダーを務めます。ここで彼は初めて挫折を経験します。現場はそれぞれ経験を積んだ先輩ばかり。園芸学校の本科生のように全員が彼の指示通り動いてくれるわけ

はありません。初めて直面した実社会での現実には、彼は相当悩んだようですが、逆に負けず嫌いの性分に火がつき、絶対辞めないで「日本一の農業経営者になるんだ」と、むしろ決意を強く固めたそうです。そうした彼を出羽社長は新たに立ち上げる九州長崎の五島ファームでの育苗の責任者に指名し、彼は期待に応えていきます。

彼は入社当初からブロッコリー、スイートコーン、カボチャの3大品目でその育苗、栽培指導、収穫をすべて経験していきました。入社4年目の25歳で鶴川農場の作業長、スイートコーン150ha(650万株)の栽培だけでなくパート社員約100名の指揮を任せられ、さらに6年目でブロッコリー270ha、スイートコーン150haの栽培責任者。7年目には鶴川農場栽培統括責任者となり鶴川農場に常駐。翌平成26年、入社以来の実績が認められ29歳で日胆ファームの役員に就任することになったのです。その年ブロッコリーの反収は過去最高を記録していました。平成30年、青果流通大手株式会社フアーマインド(本社・東京都千代田区堀内達生社長)と経営統合を果たし、これを機に、鶴川、笠岡、宮崎、五島の4農場を北海道産直センターとして統合し健人君はその役員に就任。平成31年、34歳にしてI Loveファーム

日胆の代表執行役員となり、思い描いた経営者への道を着実に進んでいます。彼は言います。入社1年目に初めて240haの大圃場と対峙したとき、学校では経験したことのない北海道の広い大地には、組織プレーでないと対応できない現実を知ったと言います。人が思い通りに動いてくれず、夕暮れの圃場で大先輩から叱られたときの悔しさは、彼に厳しさを思い知らせてくれました。以降、個人プレーを捨て組織プレーに徹してきました。地域社会と密接につながり、人の輪の重なりが不可欠だと思いついたそうです。

託された農業の課題

日本農業は依然「職人気質」が残っています。しかし、会社として技術レベルを上げるためには個人の能力に頼るだけでは難しい。確立した技術を体系化、標準化することで、誰でもが使えるものにしていかなければなりません。



↑出羽社長(右)の右腕として活躍中だ。

組織としての技術の確立は、個人の技術習得より数倍難しいかもしれません。また、農業法人のような経営体では会社の成長が第一。異常気象や人手不足など現在進行形の問題と、将来想定される事象への備えを進め、優秀なマネージャーを育て、会社の将来を見据えた経営者を目指してほしいと思います。彼は農業を国の根幹ととらえ、「企業活動を通して社会貢献するために、異業種の方とも積極的に交流し知見を蓄え、農業のさらなる活性化を図りたい」と大きな目標を語ってくれました。学校の後輩たちには「悩める事柄から逃げずに正面から物事を受けとめていけば、自分にとってのニュートラルポイントも見つかるはずだ」と。また「不自由の中にある自由を楽しむ気持ちを大切にしてほしい」とエールを送ってくれました。日胆ファームの事務所は日本一の生産法人を目指す若者の熱気であふれていました。

Part3

プロの養蜂家を 目指して北から南

西岡和輝君の紹介

西岡和輝君は農業を目指して入学してくる生徒とは少しきっかけが異なります。彼の実家は熊本県八代市で養蜂



↑ヒグマ防護電気柵を点検、巣箱を確認中の西岡和輝君。すぐそこは大自然。

業、有限会社西岡養蜂園を営んでおられ、父親の千年氏は日本養蜂協合理事も務めておられます。実は千年氏が本校に強い憧れを持っておられ、和輝くんへ本学進学を勧めたそうです。

専攻科では前期にアブラナ科野菜の交配の知識と技術を習得し、人工受粉を経験。ミツバチによる採種技術を学びました。中期は実家がトマトやナスの受粉用にマルハナバチを販売していることもあり、トマト、ナスの知識と栽培技術を習得。後期は花き科で蜜源である花の生態も学びました。

卒業後はそのまま実家の西岡養蜂園に入社。現在、和輝君は移動採蜜の最前線でミツバチとともに1年中全国を回ります。春の3〜4月に熊本県の菜の花、桜、レンゲの開花で採蜜開始。気温の上昇とともに5〜6月は青森のリンゴを蜜源としミツバチと一緒に北上。7〜8月は冷涼な北海道のアカシア、菩提樹、クローバーを求め釧路市の北、阿寒郡鶴居村まで大移動し、採蜜と増殖の最盛期を迎えます。

和輝君を鶴居村に訪ねたのは夏も終わりの9月中旬。彼は朝日が昇る前に起床し、蜂蜜濃度が高い夜明けに採蜜を行います。昼食後は蜜源ごとに設置した数十カ所の巣箱の環境を整え、休む間もなくスズメバチやヒグマの襲来に備えるなど日暮れまで動き回ります。

秋が訪れる9月中旬以降は北海道から実家の八代へ戻り、12月まで交配用マルハナバチの出荷・販売の最盛期を迎えます。12月から翌年2月までは冬季の寒さを避け、温暖な奄美大島へ移動してミツバチを増殖し、3月早春から熊本で開始する採蜜に備えることとなります。養蜂業は自然とミツバチ両者の関係を知り尽くさなければ成り立たない奥の深い職業です。彼は養蜂という仕事に魅力とやりがいを感じ、全国を旅して日々経験を積んでいます。

現在、西岡養蜂場は国産蜂蜜採集・販売と交配用ミツバチの増殖・販売が経営の二大柱です。その始まりは千年さんです。それまでイ草、水稲、ミカンを栽培する複合経営農家から千年さんの代で養蜂業への転換を図りました。平成13年には受粉バチの需要増加に応え、「ミツバチボーヤ養蜂組合」を設立し、全国に向けて交配専用ミツバチの販売を開始。小規模農家にも購入しやすい品ぞろえで好評を得ています。

順調な養蜂業に危機が訪れたのは平成18年。世界的な規模で発生した原因不明のCCD(蜂崩壊症候群)でした。交配用ミツバチが突然いなくなる危機的状况を乗り切るため、平成21年から冬季でもミツバチが快適に過ごせる鹿児島県奄美大島で増殖を始め、増殖の元になる女王バチの周年供給技術を確認しました。ミツバチは人間同様、高温・多湿の梅雨〜盛夏期は体力を消耗します。このため6〜9月は女王バチが卵を産みやすいリンゴの花が咲く青森県から冷涼で大自然の豊富な花の蜜源がある北海道へと大移動を続けます。平成22年には地元との協力を得て釧路市鶴居村に念願の「北海道出張所」が開設されました。

経営の履歴

和輝君は一人前の養蜂技術者を目指し修行中です。ミツバチブリーダーへの成長が第一目標です。外的環境も急激に変化しています。昭和60年以降の急激な土地開発は里山から農地へと拡がり、蜜源であるレン

グの栽培面積やナタネも激減。さらに安価な輸入蜂蜜の急増により国内自給率は7%にまで落ち込んでいます。安心・安全な蜜源を確保するため、西岡養蜂園は熊本県下の休耕地用にレンゲ種子7tの無償配布を始め、さらに里山への植林活動など川上からの環境保全に力を入れ、ミツバチが健康に育つ自然環境の再生維持に努め、持続可能な養蜂業を目指しています。これが和輝君ら次世代を担う養蜂家の大きな課題です。

今回、和輝君の協調性にすぐれた人柄は西岡家の養蜂精神からきたもの。ミツバチを家族の一員のように愛情を持って接し、自然の中で彼らを育てる苦労を通じて、命の大切さや共存共栄することへの感謝の気持ち、自然への畏敬の念といったものが、家業を通じて自然に身に付いたのだと納得できました。「常に真心を込めて接する」彼の人格の原点があったのです。

自然に生かされる

※ご愛読いただきました「作物を育てる、人が育つ」は、今号で一旦最終回となり不定期の掲載となります(編集部)。



←ミツバチの健康管理が一番大事！西岡家のミツバチは非常におとなしく和輝君は素手、防護面なしでも刺されない。