



部会通信 第6回

若手生産者の挑戦！ 「ファイトリッチ」シリーズを全国展開へ！ AGRI-ST 瀬川魁人さんの 「ケルたま」ほか

田園紳士の森下裕之社長が推進する、京都府京丹後市の「ファイトリッチ」栽培は、着実に知名度を上げています。大手取引先からも声がかかり、増産は急務。その中で、京丹後に隣接する与謝野町に大規模圃場を有し、昨年からは野菜栽培に参入、今後が期待される株式会社アグリストを訪ねました。

販売より農業を

アグリストの栽培面積は水稻が47ha、コムギや野菜類を合わせると50haに及び、京都市内でもトップクラスの規模を誇ります。その中で、野菜の生産から販売まで一手に引き受けるのが、野菜部長の瀬川魁人さんです。京都市内にある高校の農業科から、滋賀の農業

大学校を経て、市場へ就職。4年間、農産物の販売にかかわってきました。

ただ、栽培現場を回るうち、「売るだけでなく農業をしたい」との思いがふくらんできたのです。もともと生産、販売の両方に興味がありました。そこで、タキイ園芸専門学校へ進学し、野菜を基礎から勉強。卒業後は淡路島の農業法人で3年間研修し、主にタマネギ栽培を身につけてきました。

そろそろ独立を考え始め、京都府北部のどこかに土地を借りようとプランを描いたとき、ふと農業大学校時代の先輩が頭に浮かびました。そのあたりで農業をしている人がいる。一度現地を訪ねてみる。情報収集になればと連絡をとったのが、農業法人としてアグリストを立ち上げたばかりの太田桂史さんだったのです。

個人から法人経営へ

太田さんは農業大学校を卒業後、農家の長男として両親とともに水稻栽培を営んできました。同時に、周囲の農家で高齢化が進み、農地が突如作り手不在となるのも度々目にしていました。

この先、親がリタイアしてもやっていけるだろうか。家族三人では現状の20haが目一杯の上、農家の減少で水路管理などの負担は増すばかり。しかし、人を雇用する余裕はありません。

仲間の成毛一生さんもまた、親子三人で20haの水稻を栽培し、同じ悩みを抱えていました。不安な気持ちを話し合ううち、いつしか「一人で悩むより二人でやろう」となっていたのです。合計40haあれば雇用も可能になります。自分たちの安定経営が、地域の農地を守ることにつながるでしょう。

そして昨年2月、社長に太田さん、副社長に成毛さんが就任し、株式会社アグリストを設立。太田さんが後輩の瀬川さんから相談の電話を受けたのは、そんなときのことでした。

一緒にやろう

瀬川さんの話を聞くうち、太田さんに「自分たちと一緒にやれないか」という思いが生まれました。ここには土地

も農機具もある。会社組織にしてある程度の保障もできる。個人で資金の調達から始めるよりいいと考えたのです。

現在、野菜といえばタマネギなど販売用の苗と、イチゴを作っている程度。しかし、商談の際に「野菜はやっていないの？」と聞かれることもあり、生産できれば武器になるに違いありません。ただ、手間がかかる上経験者もおらず、導入は考えていませんでした。

でも、瀬川さんなら栽培も販売もしっかり経験を積んでいます。そんな人材はそうそう見つかりません。

好きに野菜を作っている。大変なときは手伝うし、ぜひ来てくれないか。誘いを受け、昨年10月、瀬川さんは与謝野町にやってきたのです。

まずは「ケルたま」から

瀬川さんが、独立したら絶対これは作ろうと思っていたのが、「ファイトリッチ」シリーズのタマネギ「ケルたま」です。貯蔵性が抜群によく、機能性成分が豊富で、加熱すれば甘みが出る。それらの長所が販売の際は何の程度強みになるのか、実際に自分で作って売って、試してみたかったです。

あらかじめ太田さんたちが播種しておき、10月から瀬川さんの栽培はスタートしました。条件のよい圃場を選び、



↑「タマネギの可能性は無限大」と語る瀬川魁人さん。



←
現在は「こどもピーマン」、
オクラ「ヘルシエ」のほか、
中玉トマト「フルティカ」、
ミズナ「紅法師」、ホウレン
ソウ「弁天丸」を作付け。
これと思うものを増産し
ていきたい。



↑1年を通してタマネギを販売する
のが目標。



↑初回は25aで「ケルたま」ほかのタマネギを作
付け。さらなる増産を図る。



→

左から、太田さんの父・豊さん、副社長
の成毛一生さん、社長の太田桂史さん、
野菜部長の瀬川魁人さん、成毛さんの父
・義明さん、太田さんの母・由美子さん。
出荷するだけでなく自社直売所での販売
も長く、400軒近くの顧客をもつ。

「ファイトリッチ」ココをひと推し!

「ケルたま」

アグリストさんは機能性成分の分析を考える
など、積極的に自分の作物をアピールする姿勢
があります。「ケルたま」はもちろん、ほかの
「ファイトリッチ」品種も同様に取り組み、よい
ものを増産してくれることを期待します。

売り方を考える時代

一時はだめかと思われた「ケルたま」
も立派な玉になり、「どこに出しても恥
ずかしくない」出来栄え。瀬川さんは
栽培の難しさとともに、野菜がもつ強
さも実感することになったのです。

一方で、新型コロナウイルスの感染
拡大により、販売に関しての目論見は
かなり狂いました。緊急事態宣言が出
て商談に行けなかったり、イベントが
流れたり、売り先を探して瀬川さんも
奔走しました。それでも「ケルたま」が
縁で「ファイトリッチ」シリーズを推進
する田園紳士と取り引きが始まり、大

タマネギの周年供給へ

また、瀬川さんはインスタグラムで
まめに情報発信し、「顔の見える野菜」
をアピール。営業にも積極的に参加し
て、すでにアグリストの重要な戦力と
なっています。そんな瀬川さんに、太
田さんも大きな信頼を寄せるのです。

雪の多いこの地では、冬場の仕事を
確保するのも課題で、その点でもタマ
ネギや春キャベツは有望。瀬川さんは
タマネギの面積を2倍程度に増やし、
周年供給することを目標にしています。
日もちのする「ケルたま」を軸に、極
早生から晩生までそろえ、さらにセツ
ト球栽培も取り入れて、「京都産のタマ

ネギがいつでもあるよ」と言えるよう
にしたい。まずは今年とれた「ケルた
ま」の保存可能期間を見ていくつもり
です。冷蔵設備の整った淡路島なら1
年以上貯蔵できても、常温で扇風機
みの状態では未知数だからです。

感動と感謝を胸に

振り返れば、瀬川さんが農業科へ進
学したのは、いわば「なりゆき」でした。
それが学校や仕事で農業とかわるに
つれ、思いが深まってきました。そ
して、何より卒業後の実践経験が、今
の瀬川さんを支えています。

「広瀬青果さんには、本当にお世話に
なりました。タマネギ栽培を一から教
えてもらいましたから」と瀬川さん。
細かい苗からスタートし、長期間かけて
大きな玉になる。その感動を知って、
タマネギが好きになっていったのです。
タマネギはなくてはならない野菜で
す。いろいろなやり方で売れるし、可能
性は無限大だと瀬川さんは考えます。
農地は設立時よりさらに増え、作付
けの余地は十分。この春からはオクラ
「ヘルシエ」や「こどもピーマン」など、
新たな「ファイトリッチ」品種もいくつ
か取り入れられました。今後もシリーズの
導入を続け、「ケルたま」とともに増産
を図っていききたい。瀬川さんたちの挑
戦は、これからが本番です。