ルポライター
滝川 康治

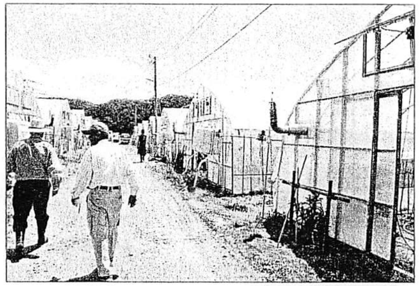
“農と食”北の大地から

連載第 91 回

地域の協力や産学官の連携で花とアスパラの参入モデルを実現

建設業から施設園芸に参入した「ファームホロ」の挑戦(新ひだか町)

公共事業の先細りを背景に建設業者が農業生産法人を立ち上げ、新分野に参入する事例が増え続けている。日高管内新ひだか町では、創業から50年あまりの建設会社が花卉とアスパラガスの栽培に挑戦。農業関係者の協力や産学官の連携、独自の販売戦略で成果を上げつつある。参入から5年、これまでの歩みや現状をリポートしながら、事業展開のポイントを考えてみた。



花卉とアスパラあわせて 80 棟ある「ファームホロ」のハウス群(写真上)。撰荷施設も建設し、独自の直販ルートを開拓中

北に日高山脈を望み、南は太平洋に面した新ひだか町の三石地区(旧三石町)。軽種馬の牧場や田畑が広がる農村地帯の一角に農業生産法人㈱ファームホロ」のハウスが立ち並ぶ。花とアスパラガスの二部門で合計八十棟。ほかにアスパラ育成用の畑や撰荷・保冷・給水の各施設などがある。建設業のかたわら農業分野に進出して五年、道内でも指折りの農業法人に成長した。

暑い日が続いた六月下旬、農場の花卉ハウスを訪れると、女性のパート従業員が慣れた手つきで、アスターやマトリカリアを収穫していた。農場内で選別したのち、農協の集出荷施設へと搬出されていく。

ここで栽培されるアスパラは、グリーン・ホワイト・紫の三種類。太いものを作ることに力を注ぐ。創意工夫を重ね、冬から夏にかけて九カ月間もの長期出荷を実現した。

有機質肥料をたっぷり投入し、味や糖度には自信があるという。同社事務長の白井正利さん(1950年生まれ)に勧められ、生のアスパラを試食する。サクサクした食感でえぐみがなく、口のなかにやさしい甘みが広がった——。

営農集団つくり農業に参入　花卉に着目して産地を担う

「ファームホロ」の母体は、創業から半世紀あまりの歴史を持つ幌村建設㈱(幌村司社長・資本金9800万円)である。創業者の幌村春雄さん(05年に死去)は、日高建設業協会会長を長く務めた業界の重鎮。この地で農業を営みつつ、河川や道路の改修事業に従事したことをきっかけに、一九五七年に幌村組を設立した。そのため、この業界には珍しく、社屋は田園地帯のど真ん中に立つ。

今回の取材をセットしてくれた本誌の元総務部長・郷内満さん(平取町在住)は、日高管内での教員歴が長く、幌村家とも親しかった。創業者の人となりについて、こう話す。

「先代は父親が早くに亡くなり、二十八歳で残された母親に対する敬意や努力のなかから、この会社が生まれた。建設業を通して地域振興や雇用の場をつくろうとする思いが強く、技術を覚え、みんなで豊かになろうとしていた。周囲のアイヌの人たちにも、『安易に補助金などに頼らず生きるべきだ』と唱えていました」

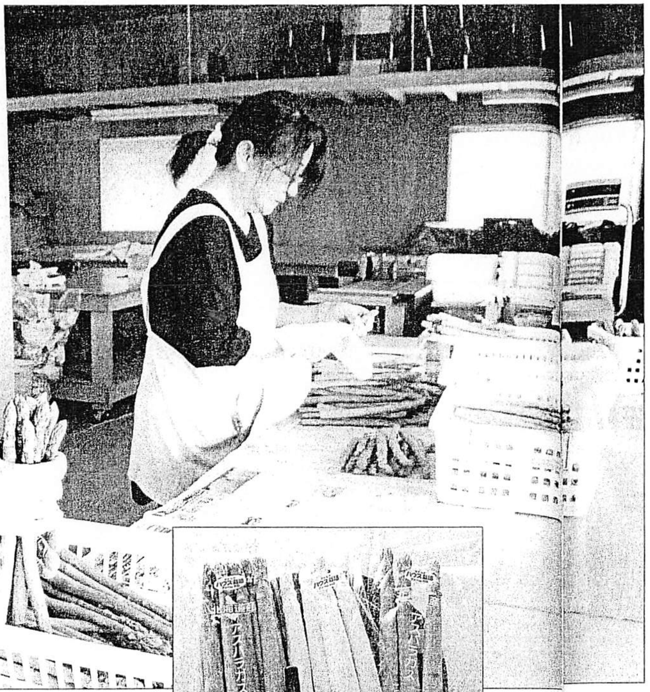
現在の社長の幌村司さん(1954年生まれ)は十五年ほど前、建設業の将来を思い花卉栽培に参入しようとしたが、「建設業に特化すべきだ!」という父親の猛反対に遭って断念。その後、業界の受注量が落ち込むなか、二〇〇四年に再び挑戦しようと決意し、社内の了承も取り付けた。

株式会社が農業に参入する場合、新たに生産法人を設立して農業委員会の承認を受けるケースがほとんどである。ここでは、社長自身が農地を所有していたので、個人として承認を受ける道を選び、〇五年に五人で構成する「営農集団ファームホロ」を設立した(注=昨年春に法人化し、組織変更を行なっている)。

〇五年度に花卉栽培用の百坪ハウス三棟を建設したのを皮切りに、施設の整備を進めていく。花に着目したのは、この地域が全道一のデルフィニウム(キンポウゲ科・和名は飛燕草)の産地として実績を上げていたことが大きい。

旧三石町では、花好きな農家の女性たちが二十数年前に、趣味と実益を兼ねて切り花生産を始めた。夏でも夜間は涼しく、デルフィニウムづくりに適していることから、生産農家と町、農協がタッグを組んで産地形成を図った。「みついし花卉振興会」が組織され、九〇年代後半からは集出荷施設の建設や予冷庫の設置、インターネットを活用した出荷管理システムの確立などの取りくみを推進。『みついし花だより』のブランド名で全国の市場に送られている。

そのなかで花卉栽培に参入し、三石・浦河・静内の生産者五十戸ほど



収穫したアスパラは、手際よく選別作業を行ない、後方の保冷庫に入れる。極太サイズ(写真右下)の生産にこだわり、ホテルやレストランなどへの直販ルートを開拓してきた

キク科のアスターを収穫。市場ではコンスタントな人気がある

でつくる同振興会の一員になった。

「社内には花の専門家がいないので、勉強しながらやってきましたね。そこが一番つらかった。近所の農家からも教わり、なんとか売れるものが生産できるようになりました」

と、幌村さんがこれまでの歩みを振り返る。

デルフィニウムを中心に花のブランド力を高めていく時期とあって、農業関係者も同社の取りくみを歓迎した。今では、花卉栽培用の百坪ハウス四十棟を擁し、管内でもトップクラスの規模になっている(09年度の花卉出荷額は2400万円)。

町の助言でアスパラを栽培 冬場も収穫して長期出荷へ

アスパラ部門は、アイヌ農林漁業対策事業を導入して〇五年度に七十坪ハウス三十棟を建設し、〇六年度から作付けを始めている。「手間がかからない施設野菜で、一度植えると十年は収穫できる」と町の農業担当者から助言を受け、アスパラ栽培に魅力を感じたという。

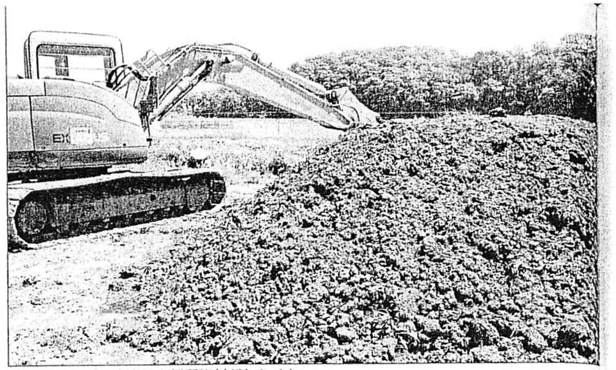
アスパラは、地下の木質根茎から高さ一メートルを超える茎を出す宿根性植物。その若茎を食用にする。播種から育苗・定植をへて、本格的な収穫は三年目以降。食卓に上るまでに長い時間がかかる野菜である。

露地栽培では、春になると次々に萌芽する若茎を一~二カ月間にわたって収穫し、その後は茎葉を繁らせて地下茎に養分を蓄え、翌年に備えるのが一般的な作り方。近年は、ハウスものを中心に、トマトやキュウリを作るように茎葉を育てながら若茎を四~五カ月間ほど連続して収穫する、「立茎(りっけい)栽培」と呼ばれる作り方が増えつつある。

わたし自身も露地でアスパラを作っているが、友人・知人に買ってもらうときは〝初夏の味〟をアピールしてきた。しかし「ファームホロ」では、春~夏と冬場に収穫するので、出荷期間はじつに九カ月間におよぶ。

国産アスパラの生産は九月ころには終わり端境期を迎える。そこで同社は、十一月になると畑から根茎部分を掘り起こしてハウス内に植え付け、加温しながら十二月~二月に収穫する「冬季伏せ込み栽培」に挑戦。忘年会やクリスマスなど洋食の需要が多いこの時期は、高値で取引されるが、ライバルは比較的少ない。そこを狙って出荷するわけだ。生産コストはかかるが需要は確実にあり、新たな販路を開拓してきた。

花卉とアスパラの両輪で意欲的な経営を進める「ファームホロ」社長の幌村司さん



良質のアスパラ生産は有機質資材が欠かせない。馬糞を発酵させて堆肥化し、土づくりを進めてきた

〝行商スタイル〟で販路開拓 極太サイズが引く手あまた

美味しいアスパラを作るには土づくりが欠かせない。どの産地も堆肥など有機質資材の確保に努めているが、そこは有数の馬産地である。

「古い農家の方に教えてもらい、土づくりに馬糞堆肥を活用することにしたんです。(アスパラには有機物を)おなかいっぱい食べさせないと、いいものは出てきません。うちは、教科書に書かれている量の数倍は有機質資材を投入しますよ」

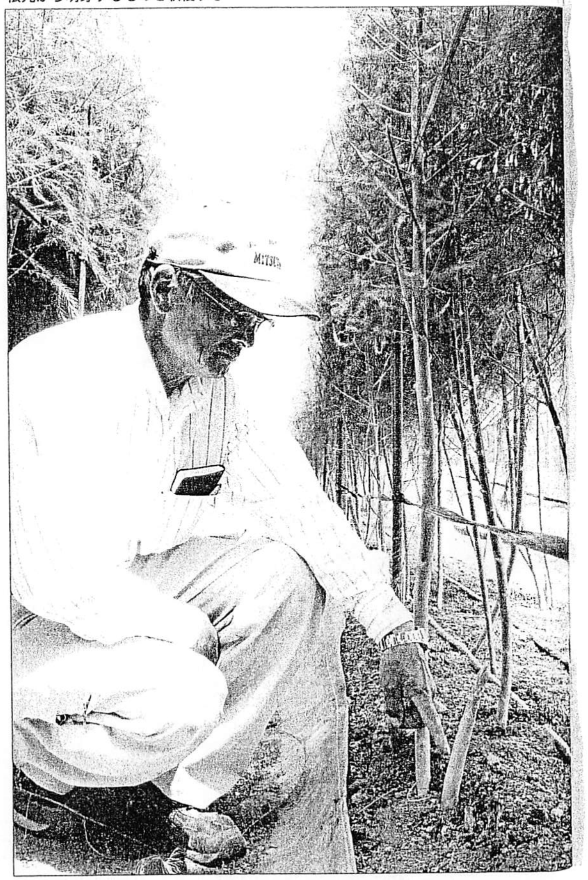
と、事務長の白井さんが強調する。この馬糞堆肥を主体に発酵肥料や酵素資材などを投入し、化学肥料は使わない。化学合成農薬は散布せず、有機栽培に近いレベルに達した。

農協に出荷するのは楽だが、手数料がかさみ、収益性は低くなる。そこで、イベント関係に出品したり、従業員の人脈を活用するといった方法で直販ルートをつくることに腐心。「幌村社長との二人三脚、行商スタイルでやってきた」と、販路開拓を担ってきた白井さん。

同社が出荷するアスパラは、とにかく太い。スーパーなどの店頭に並んでいる太さのものは、ハウスの中で間引いてしまう。根茎部に無駄なエネルギーを使わせず、根の消耗が少ない、という。3L、4Lのオリジナルサイズをつくり、ホテルやレストランなどに対象を絞った販売戦略を展開していった。

「主なターゲットは三月~五月で、一流ホテルほど太いアスパラからオーダーが入る。需要が多く、供給に四苦八苦しています。糖度も十度くらいと高いので、フルーツ感覚で食べられます」(白井さん)

独自の販売戦略が功を奏し、同社のアスパラは引く手あまたのようだ(JR札幌駅の北海道どさんこプラザや新千歳空港でも販売中)。栽培用のハウスは三十九棟に増え、播種・育苗用の百坪ハウス一棟、育成用の露地ほ場三カ所(8ヘクタール)を加えて、道内有数のアスパラ事業も少しずつ軌道に乗ってきた。



立茎栽培中のアスパラ。根元から萌芽するものを収穫する

新たな直販ルートの開拓に奔走してきた事務長の白井正利さん

産学官の共同研究にも参画 加工品づくりの道を模索中

大学や食品企業、研究機関などとのコラボレーション(共同作業)にも積極的に取りくんでいる。

○八年度には、経済産業省が進める農商工連携事業の認定を受けた。前出の「冬季伏せ込み栽培」によって生産されたホワイトアスパラの規格外品や切り下(注＝出荷時のカット部分)を利用し、旭川市の食品メーカー「㈱大金」が食酢を調整したのち、その食酢を利用したピクルスを製造して市場開拓を行なう――という試み。「ファームホロ」は原料のアスパラを提供し、食酢とピクルスの製造ノウハウを得ている。

アスパラの先端部は生長すると松葉状に繁り、茎が小枝のように見える「擬葉(ぎよう)」になる。この擬葉には、毛細血管を強化したり、ガン細胞の増殖を抑制する機能があるルチンが多く含まれる。同社は、㈶北海道農業企業化研究所(磯田憲一理事長)と連携し、擬葉粉末の製品化にこぎつけた。地元の菓子店に擬葉粉末を使ったロールケーキの試作を依頼するなど、加工品づくりも模索している。

北海道大学との間で協定書を交わし、夏場のハウスの換気システムやホワイトアスパラの栽培・収穫技術などのテーマで共同研究が進行中だ。こうしたことが縁で、六月上旬に新宿高島屋で開かれた第三回小学館「大学は美味しい!」フェアにも出展(全国31校が参加)。“研究成果品”として日量三十キロほどのアスパラを供給し、連日四時間で完売する人気だった、という。

北大との共同研究が縁で「大学は美味しい!」フェアに出展
(提供/ファームホロ・新宿高島屋で)

「アスパラの伏せ込み技術について、うちは北大や弘前大などとの共同研究のパートナーとして対応しています。最近、国際アスパラ学会の会長が来道したのを機に、新ひだか町主催の講演会も開いてもらい、全道各地の生産農家などが訪れました。わたしたちのような取りくみを進める生産者が現れることは大歓迎です」

と、社長の幌村さんが笑顔で話す。新産学官の垣根を超えた研究から、新たな可能性を探ろうとする姿勢がよく伝わってきた。

地元農家と直売所をつくり 地域のつながりを重視する

国道235号線に面した『道の駅みついし』のそばに立つ農産物直売所『菜花(さいか)』。自家栽培した野菜や花を地元で販売し、消費者との交流を促進しよう――と四年前、地域の二十一人で直売グループをつくり、日高支庁(当時)の地域政策補助事業を活用して開設した。今では構成員は九十七人に増え、昨年の販売高は三千万円を超えている。

「裾物を中心に扱えば農家の小遣い稼ぎになる、と考えて始めました。生産者みずから値段を決め、直売所側の手数料は売り上げ金の一割。午前中に品物がなくなることも多いけれど、高齢者が多く、簡単に出荷量を増やせないんですよ」

と、グループの事務局長をつとめる幌村さんが説明する。棚には同社のアスパラなども並ぶ。この直売所の仕掛け人でもあり、地域とのつながりを大切にしているようだ。

道の駅に隣接して開設した直売所『菜花』。ファームホロの農産物も販売中

短期間で一定の成果を得て 地域の雇用創出にも貢献

営農集団の設立から五年、「ファームホロ」の歩みは、ほぼ順調に推移してきた、といっていいだろう。

「(アスパラ栽培が本格化した)三年前には『教えてください』一辺倒でしたが、今では逆に質問を受ける側です。皆さんのおかげで、後発ながら市場や消費者に認められるようになってきましたね」

と、事務長の白井さんはうれしそうだ。職員五人、パート従業員十五人で農場を切り盛りしており、今年の販売目標は六千万円だという。

道内での農外企業などによる農業参入は、年を追って増える傾向にある。道農政部農業経営課によると、○九年九月現在で百四十四の企業が参入しており、うち建設業は最も多く四一%を占める(営農形態別では畑作、畜産、野菜の順)。公共事業が先細りするなか、業界関係者の危機感の表れといえる。

が、建設業と農業では、工事費や農産物の単価からして大きく違う。自然相手の農業は気候の変動が収入の多寡に直結するし、新たな販路開拓には苦労もつきまとう。農家との棲み分けに気配りしないと、軋轢を生むことがあるかもしれない。

「ファームホロ」の五年間は、そうした課題をクリアしてきたモデル事例と言えるのではないだろうか。

かつて農業を営んだ経緯があったことに加え、道内でも指折りの花卉産地のなかで町や生産農家、農協から助言を受ける条件に恵まれた。産学官の共同研究を積極的に進め、栽培技術や加工品づくりのノウハウを習得することもできた。極太のアスパラを売り込み、販路を開拓していった――こうしたことの積み重ねで、短期間に一定の成果を上げていった。○九年度には、花卉とアスパラで延べ二千人近い雇用の場をつくり、地域経済にも貢献している。

従業員を束ねてきた幌村さんは、

「冬場にはパートの人たちは休みになりますが、今後は切れ目なく働けるようにしていきたい。将来的には売上高一億円をめざします。試作中のトマトや豆類などのなかから有望な作物を見つけたり、加工品づくりも視野に入れていきます」

と、今後の目標を語っていた。これまでの実績や培った人脈などを基に、次の十年に向けて挑戦が続く。

これまでの取りくみを語る幌村社長と白井事務長(撮影/郷内満)

■農業生産法人「㈱ファームホロ」
新ひだか町三石蓬栄131
TEL・FAX 0146・33・2577
http://www.geocities.jp/f_horo/