

インタビュー

耕作放棄地を活用し小松菜生産規模は全国一 農業に夢を持つ若者を農業経営者として育成

永堀 吉彦 農業生産法人
株式会社ナガホリ代表取締役社長



ながほり よしひこ
永堀 吉彦 氏

- 1945年 埼玉県上尾市出身
- 63年 埼玉県立熊谷農業高校卒業
両親とビニールハウスでトマト栽培
- 72年 市場で買参人を登録し野菜の販売を
勉強
- 74年 野菜の生産と直売を始める
- 91年 商業簿記を取得後、税理士コースで
相続贈与税を勉強
- 95年 農業生産法人(有)ナガホリ設立
(経営規模20,000㎡)
- 2003年 農業生産法人(株)ナガホリに組織変更
(経営規模450,000㎡)

埼玉の野菜のブランド化対策委員
(平成17年度)
農林水産省耕作放棄地対策研究会委
員(平成20年度)
県政懇話会委員

株式会社ナガホリは、上尾市を中心に小松菜の生産を行なう農業生産法人である。耕作放棄地の復元により45ha以上の農地を確保し、小松菜の年間延べ作付面積は120ha、国内最大規模を誇る。

全国的に有名な特産品のない上尾市で専業農家を続けることに危機感を覚え、農業生産法人を設立して農業の近代化を目指す。市場からのアドバイスで、生産量が少なく大きな産地のない小松菜の栽培をスタート。農地確保のために耕作放棄地に着眼、地権者から土地を借り受けて農地に復元するという手法で耕地面積を拡大してきた。そして2009年に始まった農水省の進める耕作放棄地再生利用緊急対策事業の支援などを受けて、川島町に8.6haのまとまった耕作放棄地を確保。集出荷施設も新たに建設し、大規模生産の準備が整った。川島町の小松菜の収穫が始まる2011年8月期には1,100tの出荷量を見込む。

「これからの農業は脳業。農商工連携や産学官連携などの事業を展開し、現状の問題点や課題をクリアしながら安定した農業経営を目指したい。また、農業に夢と希望を持つ若者を経営者として育てていきたい」と、明日の農業にかける思いを熱く語る永堀社長。

個人経営の専業農家から農業生産法人に 大きな産地がない小松菜の栽培をスタート

——農業生産法人を設立し、小松菜の栽培を始められた経緯についてお聞かせください。

上尾市で農家の長男として生まれ、専業農家として家族で一生懸命に農業をしてきました。しかし、出荷した作物の市場価値が低く、高く買ってもらうことができませんでした。そこで、市場の買参人の資格をとって買う立場で市場価格をみると、安定供給が重要だということがわかったのです。

市場には、農家が個別に選別したものをそのまま出荷し個人出荷者名が付けられる個撰と、組合などが共同選別所を設置して一定基

準の下に、品質の等級、大きさの規格を定めて表示する共撰があり、今日入荷があっても明日はわからない個撰よりも、産地から農協を通じて共同出荷する共撰

のほうが入荷が安定しているために高く買ってもらえるのです。埼玉県農産物の産地をみると、北部には秩父地方や深谷ねぎに代表される野菜の一大産地の大里地方、東部には穀倉地帯の北埼玉地方や埼玉葛地方、西部では県内有数の畑作地帯の入間地方があります。ところが、上尾市は首都圏のベッドタウンで専業農家が少なく生産量が低い地域で、家族経営で農業をやっていくには厳しい場所だとわかりました。

法人化前は産地間競争の隙間を狙うしかない秋には葉付き大根の生産にチャレンジしました。大根の産地は葉っぱを切って段ボール詰め年全国に出荷しますが、うちでは葉っぱをつけたまま新鮮さを売りに出荷しました。流通系列のスーパー全店に出すまでになりましたが、バイヤーがかわると同時にあっさりと取引を打ち切られてしまいました。

春にトウモロコシをやりましたが、猛暑が2年続き、調理に火を使う野菜は嫌われて売るよりも捨てる方が多いという状況で、これもうまくいきませんでした。

そんなときに市場で、小松菜をつくる産地がないと聞いたのです。当時は葉物といえば圧倒的にほうれん草でシェア率は90%ぐらい、残り10%が小松菜でした。埼玉県では越谷、三郷、岩槻、川越などの小さな農家が集まって出荷するのが小松菜で、ここが産地というところがありませんでした。さらに小松菜は一年を通して栽培することができるの



小松菜生産圃場の様子

で、これならやれるのではないかと小松菜の栽培を始めたのです。

農業法人を設立したのは、1995年。大学受験を控えた子供と一緒に勉強しようと、自分も簿記の学校に通い始めました。簿記3級を取得した後も相続税や贈与税の勉強を続け、そのうちに何が得で何が損かということに気づいたんです。このまま家族経営の農業を続けていてはだめだと判断し、農業を行なうために農地を買ったり借りたりできる農業生産法人を設立しました。両親と私たち夫婦4人とパート3人、耕地面積2haからのスタートです。目標は、市場に小松菜の産地として認められるぐらいの生産量と安定供給を実現することです。

耕作放棄地を復元して生産量を拡大 補助金制度を利用してより大規模に

——小松菜の生産量をどのようにして拡大していったのですか。

自分が小松菜の産地になろうとしても所有している農地は2ha。農業の基本は農地ですから、それがなければどうにもなりません。最初は優良な農地を探しましたがなかなか貸し手が現れませんでした。農協に相談にいつでも金融と共済しかやっていないからと断られ、それで目をつけたのが後継者がいなくて荒れた耕作放棄地です。その土地を地主さんから借りて受けて農地に復元し、耕地面積を



小松菜生産圃場としての復元例

拡大したのです。

地主さんには一切金銭的負担をかけずに無料で畑に復元し、その後畑を借り受けるというのが当社の手法です。耕作放棄地は栗、柿、梨などの果樹園だったところが多く、復元工事を業者に依頼すると10a当たり50万円以上かかるというような土地も借り受けました。そして業者をたのまず、自前のパワーショベルやチェーンソーを使って整地して農地にしました。これならば、それほどお金をかけずに2年ぐらいですっかりきれいな農地に生まれ変わります。

最初のころは、年に10aとか20aというようなペースで復元していったのですが、「永堀さんにたのめば、荒れた土地がきれいになる」と口コミで広がり、高齢化した農家から復元依頼が増加しました。2005年頃からは上尾市農政課や農業委員会からも話がくるようになり今では耕地面積は50ha以上、上尾市を中心に近隣の市を含め90ヶ所以上に分布しています。

——埼玉県は小松菜の生産が全国一だと聞いていますが、ナガホリさんのお力によるところも大きそうですね。2009年12月の新聞記事に「小松菜専門のナガホリが川島町で大規模生産」とありました。

これは、川島町で8.6haのまとまった耕作放棄地を地権者から借り受けることができて

復元工事が始ったときの記事です。資金は、2009年度に始った国の耕作放棄地再生利用緊急対策交付金と埼玉県の耕作放棄地再生利用緊急対策事業を活用するので、当社の負担は総事業費の約四分の一で済みます。復元工事を終えて、2010年秋から小松菜の栽培を開始し、2011年には収穫量4割増を見込んでいます。これにより広い農地で効率の良い生産が可能になります。

県の農業委員会が行なった調査では、県内に復元可能な土地が2,555haあることがわかっています。そのうちの1割が東松山市にあります。この地域の農家の一軒あたりの耕地面積は平均で約40a、この規模では専業農業として生活は難しく、耕作放棄地が増えてしまったのです。そこで広い農地を求めて東松山市にも進出しようとして交渉を始めましたが、規模が大きくなると地権者との調整がまとまらず、結局借りることができたのは2.7haにとどまりました。

ここでは商社と組んで首都圏の的外食レストランや学校給食で使う玉ねぎの栽培をすることになっています。大規模化を目指し、県内だけでなく首都圏近郊で大きくまとまる耕作放棄地があれば進出したいのですが、それにはまず土地の確保が大きな課題です。もし、広い土地が借りられたならば、これから生産国の輸出制限が強化される小麦の栽培などに



社長夫妻と農業を志す若い優秀な社員たち

も挑戦したいと思っています。

公的機関の就農イベント参加で社員を採用 農地作業は定年退職者を積極的に雇用

——耕地面積がどんどん拡大していますが、農地の管理や労働力の確保はどうしているのですか。

事務所にあるボードに90ヶ所近くある農地の場所と広さ、そして土地の状態が書いてあります。それぞれの場所でどのように作業を進めていくのかを考え、管理するのが社員の仕事です。

社員は、公的機関の全国農業会議所が農業経営を担う人材を育成・確保するために行なっているインターネットや就農・就職イベントを通して採用しています。最近、農業に興味を持った就農希望の若者が増え、問い合わせは急増中です。現在9名いる社員もそういった就農イベント「新・農業人フェア」で採用した人たちで、一流大学を卒業した非常に優秀な若者が全国からきています。親が農業でない人も多く、農地をもたない彼らに雇用関係や管理の仕方などのノウハウを一通り教えてのれんわけのような形で農地を任せ、農業経営者として独立して自分の力で農業をやってほしいと思っています。

農地仕事については、高齢者パワーの活用です。雇用のポイントは年齢制限なし、能率

給、支払いは現金、休むのは自由、「第二の人生、農業で楽しくやりませんか」と新聞に折込み求人広告を出すと定年後の人たちがたくさんやってきます。時給は、収穫量と質から偏差値を出して決めます。新入りや年配者だからといって時給が低いことはなく、あくまでも能率給。だからみんな真剣です。シフトは個人ではなくグループ単位で組むので休むのは自由、自分のペースで働いています。

しかし、一般的に1週間に1日の人よりも5～6日来る人のほうが、手際がよく偏差値は高く時給も高くなります。それから、賃金の現金払いですが、これも働き甲斐につながっているようです。特に現役時代に給料を銀行振込でもらっていた人にはとても喜ばれています。元気なお年寄りがたくさんいますからそのパワーを活用し、高齢者の雇用創出の場を提供しています。

規模拡大で本社移転し集出荷施設を新設 JBACに参画、農商工連携でビジネス拡大

——本社を移転して、集出荷施設も新しくなったそうですが、規模はどのくらいですか。

約4,700㎡の敷地に、本社事務所と小松菜保管倉庫が入る延べ床面積約1,200㎡の集出荷施設と資材を保管する倉庫の2棟を建設しました。集出荷施設には1分間に最高で60袋包装できる自動包装機を3台導入。パートやアルバイトの出荷体制も140人から200人に拡充します。包装作業は熟練が必要なので、最初は60袋、50袋、40袋のラインでスタートして、1年後を目安にどのラインも1分間に50～60袋の生産を目指します。少しでも早く仕事を終えて人件費を削減する。コストダウンは生産性向上には欠かせませんからストップウォッチで一人ひとりの作業時間を計測したり、BGMにダンスミュージックを流したりと効率を上げるために工夫をしています。も

ちろん包装作業も能力給です。

——農地の大規模化と新施設で小松菜生産の効率化を進めておられますが、さらに今後はどんな展開をお考えですか。

2009年にJBAC（日本ブランド農業事業協同組合）に入りました。この組合には商社などを含めて全国で40社ぐらいが加盟しています。プロの農業者を育てようという組合で、今はそこに参画して活動をしています。

それから、上尾市の地域資源を活用した農工商連携にも取り組んでいます。今、進んでいる事業としては、規格外小松菜や余剰小松菜を漬物として利用するというもので、深谷市の漬物業者と手を組んで、「しゃきしゃき小松菜」を開発しました。居酒屋チェーンや大手スーパーで提供されることになっています。また、産学官の連携では女子栄養大学ほか埼玉県産業技術センターとの連携で、小松菜の栄養成分を抽出し粉末状や液状などにして麺やパンなどへの添加物としての利用について研究しています。「農業＝脳業」、これからは頭を使って農業をする時代です。さまざまな角度から小松菜を地域ブランドとして育てていく取り組みをしています。

好きな武将は部下を大事にした武田信玄 作業台など何でも自分でつくるのが趣味

——最後の質問で尊敬する人物とご趣味についてお聞かせください。

好きな武将は、武田信玄。信玄は山城で江戸城のような大きな城を持たなかった。兵士は農民ばかりだったけれども、外敵が攻めてくると一致団結してみんなで戦った。信玄が偉いと思うのは、部下を決していじめなかったことです。いくら会社を大きくしようと思っても自分ひとりではどうにもなりません。自分の片腕になる社員とか部下をいかに大事にするかが重要だと思うんです。山梨県にあ



2010年3月竣工の新社屋内の様子

る武田信玄の菩提寺の和尚さんを訪ね、信玄の言葉「人は城、人は石垣、人は堀。情けは味方、仇は敵なり」を小川和紙に墨で書いていただいた額を新事務所に掲げています。

趣味は、なんでも自分でつくること。例えば、従業員が鎌を研ぐ作業台ですが、作業のしやすさを考えて材料を買うところから、酸素で切断して溶接して塗装まで全部やりました。溶接はちょっと難しいですがそのように何でも自分でもつくります。

——自分が産地になるという思いを小松菜で実現させた永堀社長。経営理念「農業は脳業」を実践し、日本の食糧自給率の向上とこれからの農業経営のノウハウの確立に貢献していただきたいと思います。

本日はありがとうございました。

株式会社ナガホリの企業概要

設立	1995年
資本金	1,000万円
売上高	2億3,500万円(2009年8月期)
従業員	9名(パートを除く)
本社	〒362-0059 埼玉県上尾市大字平方3573-3
電話	048-725-1966
ホームページ	http://members.jcom.home.ne.jp/nou_nagahori/
取引店	西上尾支店