

「農と食」 北の大地から

連載第160回

循環型農業をめざす葬祭会社の試み
——千葉から参入して稲作+養鶏を営む——

北の大地で農業を志すのは、都会出身の若者たちばかりではない。近年、農業とはあまり関係のなかった企業が新規参入する事例も増えている。今回紹介する千葉県の葬祭会社もその一つで、高品質の米づくりと自然養鶏をセットにした循環型農業をめざす。地元の稲作農家から栽培のノウハウをみっちり学び、収穫した米を自前の施設で精米・ブランド化して葬儀の返礼品として販売する。アニマルウェルフェア(家畜福祉)に配慮した放牧養鶏も取り入れて鶏を放し飼いで、稲作の副産物を活用する——さまざまな創意工夫で身の丈に合った農業を試みてきた。栗山町の農場を訪ね、企業による農業参入の今を取材した。



▲収穫した米は工場内に保管し、需要に応じて精米する。大部分を葬祭時の返礼品として供給してきた

ブランド米に放牧養鶏。栗山で 実現した「農業ビジネス」の歩み

4年目を迎えた米作りと
自然養鶏との「複合経営」

夕張山系の西側に緩やかな丘陵が広がる空知管内栗山町の田園地帯。田植えが終わった水田では、初夏の日差しを浴びた稲がすくすく生長する。千葉県君津市の葬祭業者が2013年、この地に農業生産法人「The 北海道ファーム(株)」を設立し、米づ

くりを始めて4年目の夏を迎えた。「これまで大きな病害虫の発生もなく、地域の平均収量を収穫できるようになった。周囲の人たちの協力で慣行栽培をほぼマスターできたので、今年を実験的に(減農薬・減化学肥料の)特別栽培を始めました。精米後は、『水芭蕉米』のブランドで葬儀の返礼品向けなどに販売してきましたが、『北海道のお米はおいしい!』

と好評ですよ」と、同ファーム代表の栗原直樹さん(1977年、神奈川県生まれ)は手応えを感じている。敷地の一角で、昨年春から養鶏を始めた。大量に発生する米糠や屑米などを鶏に与え、稲作と畜産を組み合わせた循環型の農業をめざす。今は、親鳥と雛を合わせて350羽ほど。成長した鶏たちは、平飼いの鶏



▲自分たちで豚舎を改造し、止まり木や産卵箱を設置して鶏を飼育。屋外と行き来でき、アニマルウェルフェアにも配慮した飼いやっている



田植えが終わると、育苗ハウス内を耕して緑肥用のエンバクを播く。来シーズンに備えて、土の状態などを観察する「The 北海道ファーム」のスタッフたち

時間にはゆとりがあるという。航空機を利用すると、千葉から栗山まで約4時間。農場は、主に栗原さんと林さんの2人が切り盛りし、繁忙期には他のスタッフが駆けつける。葬祭業と農業を組み合わせた、新しい事業スタイルといえるだろう。

葬祭時の返礼品に米を選び 土地を取得し、農家に学ぶ

同ファームは、千葉県内で7つの葬祭場を運営し年間7百件ほどの葬儀を執り行なう、(株)十全社(戸波亮代表取締役・従業員約百人)のグループ会社。この業界では葬儀のみ手がけるところが大勢だが、創業から30年余りの十全社は花や料理部門のグループ会社も設立し、多様なサービスを提供している。

「残るのは葬祭時の返礼品。自社でやれないだろうか」と模索するなかで、農業に取り組むことになった。千葉では返礼品の主流はお茶だが、飲まないという人も多い。その点、お米は生産から消費に至る期間が長く、どの家庭でも食べてもらえる。そこで、稲作に絞って検討を進めた。5年ほど前の話である。「当時は日本がTPP(環太平洋連携

協定)に参加することを前提に考えたが、千葉の平均的な農地面積では競争になりません。北海道には広大な農地があり、ここから羽田空港まで30分で行けて、格安運賃のLCCも利用できる。行動するなら北海道がいい、となった(戸波社長)

北海道農業担い手育成センターや道庁、銀行関係者などと相談する一方、手ごろな農地を探して道内各地を回った。そこで出会った新規就農を支援するコンサルタントのルートで、現在地での農地取得の話がまとまり、水田7.5ヘクタールと畑1.7ヘクタールを購入した。

「農家の子弟が社内において、農作業を手伝う機会もあったので、『面白いな』とは感じていた。農場担当者の募集があり、チャンスだと思っ手挙げ、家族3人で栗山に移住しました。子どもたちは伸び伸びできるし、生活上の不便もなく、やり甲斐のある仕事だと思っています」と栗原さん。サラリーマン家庭に育ち、同業他社での勤務後、29歳のとき十全社に就職。葬祭サポート一筋に生きてきた経歴を持つ。

最初の1年間(14年)は、農地の前所有者・水木政美さんから米作りの

「鶏舎の広さは55坪ほどで、1平方メートルあたり1羽以上のスペースを確保しています。今は羽数も少ないので、ほとんどペット状態。鶏たちは、昼間は外で過ごし、夕方になると腹一杯になって帰ってきます」と林さん。北海道が好きで、2年



放し飼いされた鶏たちは、草をついばみ、虫を探し、砂浴びをする。後方には千坪の運動場を設けた

料の7割は農場産の米(糠を含む)。他には通年、小樽産の魚粉とオホーツク産のカキ殻を与える。夏場は畑で育てたクローバーやソバなど緑餌も。道産100%の飼料である。

夏場の昼間、鶏たちは千坪の広さがある放牧場と鶏舎を行き来する。地面を突ついて虫を食べ、野草をついばみ、砂浴びをして、小屋掛けした場所で休息する。アニマルウェルフェア養鶏を実践している。

雛のときに感染予防のワクチンを1回投与する以外は、ワクチンや抗生物質は使わない。行動の自由が保障されていることもあり、鶏たちの健康度が高く、病気になるににくい。

冬場と夏の夜間は、豚舎を改造した鶏舎で平飼する。止まり木や産卵箱を設け、床には20センチ前後の籾殻や稲わらが敷き詰めてある。鶏にとつて、ストレスのない生活環境といえるだろう。

「鶏舎の広さは55坪ほどで、1平方メートルあたり1羽以上のスペースを確保しています。今は羽数も少ないので、ほとんどペット状態。鶏たちは、昼間は外で過ごし、夕方になると腹一杯になって帰ってきます」と林さん。北海道が好きで、2年

「うちのお客さんは、葬儀関連の返礼品だけでも年間3〜4万人になる。そこはコンスタントにやりながら、循環型農業をアピールしたい。今秋までにネット販売のサイトを立ち

上げ、(別の客層にも)農畜産物を販売していきます。畑にはブドウを植え、将来的にはワイナリーも造ってみたい」と意気軒昂である。

地元の農業関係者ともつながり、これまで培ってきた事業のノウハウを生かし、首都圏の消費者らに高品質の農畜産物を届けようとする試みのこれからが楽しみだ。

■北海道ファーム(株)
栗山町字旭台168-63
Tel & fax: 0123-72-2422
URL: thehokkaido-farm.co.jp/

前から農場に支援に訪れ、自然豊かな栗山を気に入っている。

**養鶏部門の販路拡大に課題
ワイナリーの夢も描いて…**

米関連の事業が軌道に乗る一方で、養鶏部門の模索は続く。どこをターゲットにして販路を広げていくのか、課題もある。代表の栗原さんは、「卵を売るコンテナには、『どんな環境で鶏を育てているか?』が含まれます。快適な飼育環境を実現していることをお客さんに見てもらい、『健康で安全な畜産物』をアピール出

来るのでは。需給バランスを取りながら、付加価値のある卵として販路を広げていきたい。お米もそうですが、生産の細かい過程もすべて見てもらいながら、良質の農畜産物を作っていきます」

と語り、ホームページやブログなどを通じた発信にも力を注ぐ。

農地法改正で企業の農業参入のハードルが下がった昨年、道農政部は企業側の要望と地元側との架け橋になるべく、「企業連携・農業法人化サポートデスク」を開設した。1年間に174件の相談が寄せられ、農外企業からは100件(実企業数は59社)に上ったという。食品関連が最も多く、機械製造や医療福祉、企業畜産関係などもあった。北海道農業に着目する企業はけっこういる。

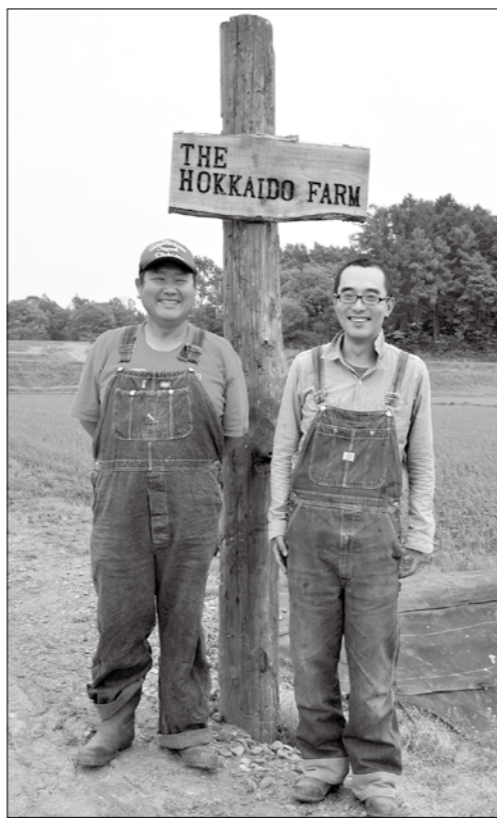
十全社は、異色の葬祭業からの参入で、小規模な畜産を取り入れて複合経営を着実に実践してきたところがユニークである。

戸波社長は、今後の展望について、「うちのお客さんは、葬儀関連の返礼品だけでも年間3〜4万人になる。そこはコンスタントにやりながら、循環型農業をアピールしたい。今秋までにネット販売のサイトを立ち



2合ずつ袋詰めした米を5個セットにして『水芭蕉米』のブランドで販売する

※筆者のHP「滝川康治の見聞録」takikawa.essay.jp/ に本シリーズの過去記事を収録しています。ご参照ください。



栗沢に移住した「The 北海道ファーム」代表の栗原直樹さん(右)とスタッフの林賢一さん。繁忙期には千葉から別の社員が応援に駆けつける

「返礼品のメニューには道産食材のカレーなどもあり、喪主の方に選んでもらう。お米の品質がいいので紹介しやすく、会葬者からも『おいしい

農場産の品目のバリエーションを増やせるし、設備投資も比較的少なくてすむ。鶏糞と籾殻を堆肥化し、土づくりにもつながられる。

取材時には、成鶏140羽と導入したばかりの雛2百羽ほどを飼育していた。鶏の品種は、静岡県の種鶏業者が育成した、烏骨鶏と緑色の卵を産むアローカナを交配した『黒・翡翠鶏』。他品種に比べ産卵率は低いが、卵の機能性成分が多いこともあり、熱心な購買層が存在する。

鶏に食べさせる自家配合飼料の原

ノウハウをみっちり学ぶ。翌15年は、水木さんの助言を受けつつ、自前での栽培を試みた。

「最初は、施肥量一つとっても周囲の農家を真似するのが精一杯。農業改良普及センターや先輩たちに教えてもらいながら作業を進めた。でも、何も知らない新人なのが強みで、迷惑がらずに対応してもらえました」

同ファームが栽培するのは、『ななつぼし』と『おぼろづき』『きたくりん』の3品種。さらに、近隣の2農場には『ゆめぴりか』の生産を委託。収穫した米は『水芭蕉米』のブランド名で販売する。

農場設立にあたり、精米工場を新設した。乾燥と籾すりは別の農業生産法人に委託してきたが、玄米から先は自前の流通・販売体制を整えている。栽培面では、育苗用の土を人

の手でふるいに掛けて細かく砕く作業をはじめ、育苗ハウス1棟ごとの温度管理や水田の溝掘り、稲刈り後の稲わら搬出などに取り組み、おいしい米作りに努めてきた。

**『水芭蕉米』ブランドで販売
副産物を活用して鶏も飼う**

自社工場で精米し、白米になった状態で2回選別する。そして、窒素充填包装を行なって残留酸素濃度を0.5%以下に下げ、食味の劣化を防ぐ。『水芭蕉米』は、2合(3百グラム)の袋に詰め、5袋セットで返礼品として販売。精米したての状態を顧客に届けている。



精米したての状態窒素充填包装を行ない、残留酸素濃度を下げて高品質の商品を顧客に届ける。お米の分野ではまだ少ない事例という