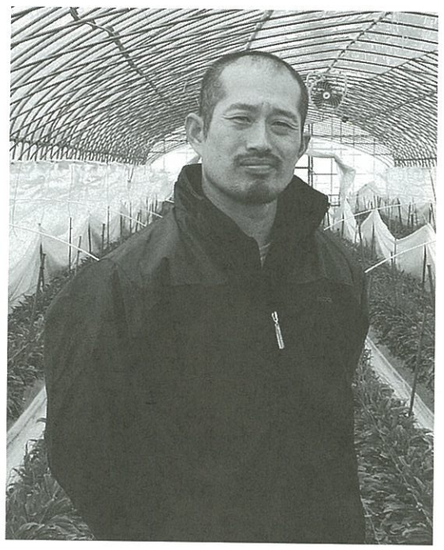
# 経営者のネクストステージ

No.60



平取町紫雲古津

**新井 貞則さん**

1998年4月に移住、2000年4月就農。ハウス10棟全てにスターチスを作付ける。横浜の専門学校卒業後、コンピュータ関係(半導体プログラミング)の仕事に3年間従事した。農協や町農業支援センターからの依頼で出荷伝票入力用、営農類型用のエクセルシートを作成するなど地域への貢献も果たす。家族は妻(39)、長男(5)。趣味は音楽鑑賞、ギター、読書など。横浜市出身。36歳。

## 自力で資材導入 燃料費低減への挑戦

新井貞則さんは横浜市から平取町に移住し、2年間の研修を経て、2000年に就農。花き専業の経営は12年目を迎えた。規模を拡大せずに、品目をスターチスに絞り込んだことを意識して、「大した経営ではないですよ」と謙遜する。しかし、前職で培ったコンピューターのスキルを生かし計画的な作付けを実践する他、ハウス加温用の燃料費削減を突き詰め、所得率向上に努めてきた。経営の歩みの他、ビニールの多層化、新規暖房器具の導入などで工夫を重ねた経費削減術、パソコンの活用法を紹介する。

### スターチスへの一本化

当初は、ハウス全10棟のうち、スターチス6割、カスミソウとカーネーションが2割ずつの作付け割合だった。ストック、デルフィニウム、トルコギキョウも試した。スターチスに一本化した理由としては、夏は冷涼で積雪が少ない平取町の気象条件が挙げられる。加えて、他の品目と比べ、省力的なことも大きかった。例えば、100坪当たりの植え付け本数を比べても、スターチス128本に対し、カーネーションは1万本。その一株一株に管理作業が必要になる。そのため、「大ざっぱな自分にはスターチスのほうが向いている」と判断したようだが、病気がつきやすいスターチスのほうが難しいという人もいる。人には向き不向きがあり、花は品目によってつくり方に大きな違いがある。自分に向いているかどうかの見極めが重要だと考える。

### 産地拡大に向けた複合化の試み

07～09年の3年間、トマト(3棟)との複合経営をしていた。当初十数戸いた平取町花き生産組合の構成員は減少を続けていたため(現在2戸)、複合経営のモデルを示すことで、花き生産者を増やそうという狙いがあった。しかし、作業が競合する夏季に、どうしても片手間になってしまう。「基本的に花を優先しますが、このタイミングでこれをしたいと思いながら作業を飛ばしたことがありました」。結局、3年で花き専業に戻り、産地拡大はかなわなかった。

ロット拡大とブランド化を図れば、市場の選択肢が増えるし、競りの順番などで有利に働き、価格に好影響を及ぼすところだったが、小回りが利くメリットを生かす方向を目指した。大産地だと難しいが、小さな産地だと、市場や花店からの出荷前日の出荷要請にも応えられる。

### 品種選定と綿密な作付け計画

現在スターチスは、シヌアータ系でアクアブルー、シネンシス系でキノルージュが基幹といえるが、品種構成は流動的でほぼ毎年試験品種を植えている。「品種選定は大事。数え切れないくらい試しました」。種苗会社が提供するデータを踏まえてしっかり吟味している。考慮するのは、色やボリューム、早晩性、病気への抵抗性など。外観は、直売所の客や花店・市場からの要望を反映する。早晩性、病害抵抗性は、出荷ピークから逆算した作付け計画を立てる上で、重要な要素になる。現在、出荷量の3割を、価格がピークに達するお盆近辺に向けているが、こうした配分は小規模な生産組合だから可能になる。

作付け計画策定の際は、前職で培った、関数やジャバスクリプト(プログラム言語の一種)の知識を生かし、エクセルでシミュレーションする。お盆への出荷を多くすることだけが狙いではなく、市場における前年の月別・旬別の品種ごとの単価の表と、自分の出荷量と時期も分析し計画に反映させる。加えて、仕事量のバランスも加味し、綿密な計画に仕上げる。こうしたシミュレーションを2年目から続けている。

トンネルに加え、サイドは中空二層、上部は空気膜と可能な限り多層化を図る。送風機の設置で温度むらを解消し通気性を高めた

### 低コスト化を低コストに実現

最も成果を挙げたのが燃料費削減だ。ビニールの多層化とエマルジョン燃料製造機の導入が柱になる。ハウスでは、①トンネル②側面の中空二層フィルム③上部の空気膜フィルムーの設置で断熱効果を高めて燃料費を2割削減している。メーカーやインターネットから情報収集し研究するが、それも自力設置で導入費用を抑えるためだ。「仕組みが分かれば自分でできるケースが多い」。中空二層や空気膜は、専用フィルムが販売されているが、自力で同様の仕組みを再現している。

エマルジョン燃料製造機は09年に導入。同燃料は、灯油に2割水を混ぜ、界面活性剤で乳化させたもので、燃焼効率の向上と環境負荷低減が期待できる。加温が必要な3棟(300坪)の燃料を賄い、燃料費を18%減らしている。

### 常識を疑う

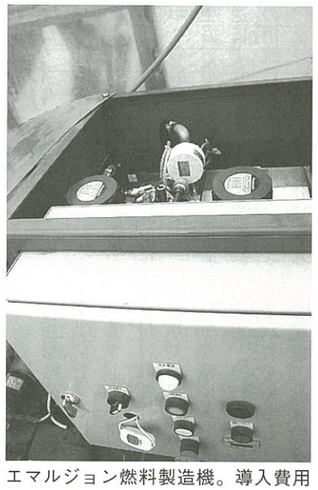
粗収益は2000年が1000万円弱で、01、02年が1200万円。03年は最高収益の1550万円に達した。04年以降は1350万～1480万円で安定しているが、03年(1550万円)と10年(1480万円)を比べると、費用削減やロスの減少で所得は大きく伸びた。

就農当時を振り返ると、経験がないため、不測の事態に対応できない場面が多かった。ビニールの破損や灰色かび病のまん延などの対応で作業が後手に回った。作業項目ごとの所要時間の計測・記録と分析により、現在は作業速度が向上したこともあり、冷静に対応できるようになった。こうした経験・慣れが一番の財産だと考える。

一方、新規参入のメリットも実感する。何事にも慎重になれるし、外からの視点を持つことで良い意味で常識を疑うことができる。例えば、トンネル開閉は44メートルのハウスだと通常8回ほどに分けて行うが、ビニールをつなげて3回でやってみたら問題なく開閉できた。ちょっとした思い付きが大きな省力化を生んだ。普段から、作業がなくてもハウスに足を運び、「何かできることはないかな」とハウスを見回す。今後はさらなる多層化と空気膜の導入を進めたいと考えている。もちろん自力で。

新井さんの経営は、一見現状維持だが、その中身は試行錯誤と挑戦に満ちている。その孤独な挑戦の成果を地域の仲間と共有したいとも考えている。さらに、消費拡大にも思いをはせる。そのために、直売所や花店からの声をしっかり聞きながら花持ちが良く、美しいスターチスをつくっていく。

(広川 貴広)



エマルジョン燃料製造機。導入費用は100万円