

## 有限会社 茨城白菜栽培組合（総和町）

代表取締役 岩瀬一雄氏

営業品目：白菜（一部レタス等）

法人設立：1998年12月2日



### 良質な野菜栽培を求めて

1960年代から一農家として、漬物会社に野菜を出荷していた。当時から、徐々に栽培者グループを作り始めていたが、本格的な白菜の年間出荷体制に入ったのは1983年のことである。現在、1戸あたりの作付け面積は数反程度から20～30町歩程度まで多岐にわたるが、契約戸数は合計で300戸以上にのぼっている。それも年間切れ目なく出荷できるようにと、茨城県を初め栃木県、群馬県さらには長野県や埼玉県、千葉県にまで契約農家が広がっている。

ここでユニークなのは、栽培組合の茨城本部に対し、それぞれの県の生産地に組合支部をつくり、支部は本部に対し独立的に運営しながら、本部と支部間の緊密なネットワークを形成していることである。

良質の野菜生産とコスト削減の観点から、苗や堆肥・肥料、物流資材などは本部で供給体制をしている。堆肥については漬物会社と提携し、野菜くず等を原料として製造し12万袋、肥料は3万4千袋を無償で農家に配布している。また、農薬メーカーと提携し土壌検査も行ったり試験ほ場や育苗センターも所有し、野菜の質については徹底したこだわりを持っている。

### 経営安定のため広範囲なネットワークを形成

当社の特徴は漬物会社や農薬メーカー、資材メーカー、運送会社など、各分野の専門家を結集し、300戸以上の栽培農家と広範囲なネットワークをシステムの構築していることである。一般的に野菜栽培は天候要因により収穫量が大きく左右され、また市場においては価格相場が乱高下するため、安定した経営を行うのが困難となっている。

当社のシステムでは、収穫量を通年栽培でコントロールする一方で、価格については生産者・需要家双方が納得する水準であらかじめ決めており、

お互いの経営の安定化が図れるようになっている。さらに徹底した品質管理と技術指導を行っているが、本部機能は必要最小限（社員はパートを含め10数名）に止めており（固定費負担が少ない）、たとえ天候要因で収穫量が上下しても安定した収益をあげられる。

### ネットワークを形成する秘訣

通年栽培を行うために、気候条件の違う地域を組み合わせて、リレー形式に生産をつなげている。リスク分散を図る意味でも、様々な地域が栽培に携わっていることは大きなメリットである。しかしながらあまり遠方過ぎても、本部の目が届かず品質管理上も問題があると思っている。基本的に当社の場合は、本部から一日で行ける範囲を生産エリアとしている。また販路は紹介で増えており、セールス活動はそれ程行っていない。当社の出荷先は漬物会社が90%だが、加工部門の要請によって作付け面積を決めるようにしているのである。

当社のようなシステムは本来農協が手掛けるような立場にあるのかもしれない。しかし現在の農協は様々な業務を手掛けており、とても当社のような支援態勢は構築できないだろう。逆に生産者自身が自らの生活をかけてこそ、こうした低コストのシステムが構築できたのだと思っている。また農協の場合は管轄エリアがはっきり区分されており、こうした広範囲の農家支援は難しいだろう。要は、「本部一括管理でコストダウン・経費を抑え、農家の手取りをいかに多くするかがポイントだ」と岩瀬氏は言う。

### 絶え間ない変革を求めて

白菜は需要がピーク水準に来ており、総菜などの加工品目の拡大や他作物の栽培にも力を入れている。また農業環境が大きく変わる中では、研究開発などの投資は行っていく必要があるだろう。現に、筑波大学と提携しフェロモンの研究もしている。片倉チッカリン(株)の支援による栽培技術や生産指導などグループでの勉強会にも力をいれている。

米政策の下で、日本の農家は耐えることはできても、あまり変わろうとはしてこなかった。当社の場合は時代に対応し続けるような企業的農家を目指している。