

転機 展望 私の経営論

ハウスミカン 1代で軌道に 産地の世話役として後継者育成

木村房雄さん(大分県杵築市)



経営メモ 約70畝でハウスミカンを栽培。主な品種は「おおいた早生」「宮川早生」など。ヒートポンプと重油加温機のハイブリット方式を導入し、加温コストの低減を実現。大分県柑橘研究会、JAおおいた杵築市地域柑橘研究会の会長などを務める。

大分県杵築市でハウスミカンを栽培する木村房雄さん(68)はミカン栽培に新規参入し、1代で経営を軌道に乗せた。生き残る方法論として規模拡大ではなく、施設を使った集約栽培の強化を唱える。燃油高騰対策にヒートポンプと重油加温機のハイブリット方式を導入。加温コストの低減を実現した。県柑橘(かんきつ)研究会や果樹振興協議会会長など産地の世話役として後継者の育成にも注力する。

節油を徹底し集約栽培 国産の売り場を維持 課題解決へ家族と対話

「聞き手」木原涼子

◆ 農業を始めたきっかけは何か。

元々、農業は専門外。高校卒業後、大阪で7年ほど暮らした。農業をしようと思った。地元に戻り、10畝ほどでキウリ、トマトの栽培を始めた。35畝まで拡大したが、収穫や調製作業に追われ、労働時間は朝6時から夜10時まで。体が持たないと思っていた矢先、杵築でハウスミカンの栽培が始まった。ミカンの知識はゼロ

かと思ひ、「マーコット」を作るも失敗。独学で果樹経営を確立するのは本当に大変だった。

1996年には栽培面積50畝、生産量2500トンだった産地規模は、今や1800トンほど。燃油高騰対策や集約栽培で維持していく必要がある。出荷量を確保しなくては買手に信頼されないからだ。ハウスミカンがあることで、スーパーに国産ミカン売り場を年間維持できる。輸入品を許せば、国産かんきつ

の売り場が減ってしまう。売価が1円でも高くなるとは。農家なら皆が思うことだ。ただ、消費者の懐事情も忘れてはいけない。19960円の販売価格は1キロ1000円にするには、下級品の割合を1割でも減らす産地側の努力が必要だ。

燃油高騰に打ち勝つためには何が必要ですか。

近ごろは重油価格が1リットル80円以上と高騰する。今後大幅な下げはないだろう。わが家は重油だけでなく、ヒートポンプと重油加

温機のハイブリット方式を進めている。その結果、以前より4割くらいコストカットできるので、実質1畝約60円の重油を使っている計算だ。扱う品種も工夫した。極早生「おおいた早生」を導入。従来品種が12月から加温するところを翌年2月から抑えている。農家と国が積み立てる農水省の燃油価格高騰対策事業では、発動条件を緩和するよう求めたい。

息子さんが後継ぎになりました。一緒に働く上で、気を付けていることはありますか。

息子と息子の妻、それぞれに通帳を作り、毎月給料を振り込んでいる。もちろんボーナスも支払う。農業は家族で働けるため魅力的だという女性の声もあるが、農家に嫁いだ側も、対価がなければ続かない。自由に使えるお金があれば楽しみが増える。他にパートに出ることもなく、農業を手伝ってくれば、結果自分たちが助かる。

父親として子どもと一緒に歩んでいきたい気持ちが強かった。だから、息子の学校のPTA会長や地域活

動は全て引き受けた。その結果、地元JAの職員とながり、理解者も増えた。息子が後継者になった今も、互いのコミュニケーションは大事にしている。親子で同じ品目を栽培する以上、自分の経験があったとしても「上から目線」で接しては絶対に駄目。農業の苦労は伝えながらも、手の内は全て見せて、課題を話し合う関係性が大切だ。

担い手を育てるために必要なことは、リース団地の拡充だ。杵築市内には年間約60万円の使用料を払い、20年使えばその人の物になるというハウス式のリース農園の仕組みがある。農家以外の人が参入する場合、設備や機械代など2000万~3000万円もする初期投資はできない。私も新規参入者。われわれベテラン農家が、引退する農家と新たな就農者をつなぎ、研修後から経営できる出口の環境整備をしていきたい。