

# i-農力だより

2022年冬号 (158号)



ごあいさつ…………… P.2  
農業 TOPEYE …………… P.3  
農家さん訪問記…………… P.5

季節のご相談から…………… P.9  
読者プレゼント…………… P.11  
編集後記…………… P.11



(農業 TOPEYE) 株式会社都築経営研究所  
代表取締役 都築 富士男 氏

島田果樹園のキウイフルーツ



# ごあいさつ

住友化学株式会社 アグロ事業部長

森本 義之



寒さなお厳しき折り、皆様におかれましては益々健勝のこととお慶び申し上げます。依然として新型コロナウイルス感染症の影響が続いており、さぞ、ご心労のことと拝察申し上げます。このような状況の中、平素より弊社および住友化学アグログループの農薬・肥料・生産資材のご愛顧、そして「i-農力だより」のご愛読を賜りまして誠にありがとうございます。

現在、日本農業を取り巻く環境は、生産者人口の減少や高齢化、毎年のように起こる気象災害などとともに、「みどりの食料システム戦略」に代表される、環境インパクトを考慮した新しい農業政策の推進により、年々大きく変化しております。こうした中で、業界をあげて日本の農業を発展させていくため、住友化学は、新しい作用性を持つ新規剤の開発・普及、ならびに今後の農業構造の

変化を見据えた「持続可能型農業技術・製品の開発」「スマート農業に対応した製品の開発・拡充」「バイオリショナル製品の開発と普及」に重点的に取り組んでまいります。

2022年1月11日に、当社が独自に開発した新規殺虫成分「オキサゾスルフィル」を有効成分とした「アレス箱粒剤」および「スタウトアレス箱粒剤」の販売を開始いたしました。新規骨格を有する「オキサゾスルフィル」は、1成分で幅広い害虫に優れた効果を持ち、既存の殺虫剤に抵抗性を持つ害虫にも高い効果があります。これらの特長によって、日本の米作りにこれまで以上に貢献でき、皆さまのご期待に沿うことが出来ると確信しております。また、今後はさらに対象病害を拡大した混合剤の開発を進め、シリーズ製品の拡充を図ってまいります。

また、水稲除草剤分野においても、新剤の開発を進めております。2021年から発売開始した「バットウZ」「ゼータジャガー」に加え、ドローン散布に適し自己拡散性を持つ新製剤「FG剤」のシリーズ拡充にも努めてまいります。

更に、「バイオリショナル」分野にも一層注力し、微生物農薬、植物生長調整剤、根圏微生物資材などの天然物由来の資材を用いた生育のコントロールや防除技術の開発にも取り組んでいきます。一方で剤の開発のみならず、デジタルトランスフォーメーション（DX）も加速していきます。既存のオウンドメディア「i-農力」に加え、SNSを通じた情報発信、デジタルツールを活用したコミュニケーションの強化を図ってまいります。

住友化学グループは、引き続き、持続可能な農業に貢献するため、環境負荷を低減する革新的な化学農薬の研究開発に注力し、新たなソリューションを農業生産者の皆さまに提供することで、安全・安心な食料の安定供給に貢献してまいります。

最後になりましたが、一日も早い新型コロナウイルス感染症の終息と、皆様のご健康とご多幸をお祈り申し上げます。



# 農業

≡ TOPEYE ≡

## 第10回

「農業 TOP EYE」は、経営・農業機械・人材教育・販売などをテーマに、多彩な業界のキーパーソンにインタビューし、農業経営に役立つ情報をお届けするコーナーです。

今回は新たに、日本のみならず世界全体で取り組むべき目標である『SDGs (持続可能な開発目標)』と農業をテーマに、今回は「農業経営のポイント」について、次回の第2弾では「SDGs と持続可能な農業」の具体的事例を特集してまいります。

元ローソン・ジャパン社長で、現在は(株)都築経営研究所代表取締役を務め、「全日本農商工連携推進協議会会長」「地域活性化伝道師」「六次産業化プランナー」「SDGs ソーシャルデザイン協会代表理事」など多彩な顔を持つ都築富士男氏に、持続可能な農業について経営者の視点からお話を伺いました。

**「持続可能な農業」は収益安定化から。  
最大のポイントは『課題の明確化』にある。**



### 株式会社 都築経営研究所

代表取締役

## 都築 富士男 氏

#### プロフィール

ローソン・ジャパン社長や株式上場企業社長を経て(株)都築経営研究所を設立。農業・農村を応援することを目的とした雑誌「農業応援隊」発行人、元新潟県農業大学客員教授。ローソン・ジャパン時代は倒産寸前のコンビニエンスストア LAWSON を再建し、当時80店舗しかなかった店舗数を、在籍中に3000店舗まで拡大。日本を代表するコンビニエンス・チェーンに急成長させた。

取材日：2021年12月14日

まず、農業に関わることになったきっかけについてお聞かせください。

大阪で都築経営研究所を設立して数年後に、北海道のある産地から「雑穀の生産者協会を立ち上げるのを手伝ってほしい」という話があって、そこの専務理事をやることになりました。私は高知県大豊町の出身で、両親が農家だったこともあって元々農業に縁があったのでしょね。それを機に、徐々に担い手などの生産者集会で講演を頼まれるようになって、何か農家さんたちのお役に立てることはないかという思いで始めたのが、『農業応援隊』という冊子の発行でした。「ハチドリのひとつづくいま私にできること」という本があるのですが、これは、森が火事になったときにくちばしで一滴ずつ水を運ぶ姿を見て動物たちに笑われたハチドリが、『私は、私にできることをしているだけ』と答えたという南米の民話です。私も日本の農業のために何かできるのではないかと考え、坂本龍馬が海援隊をつくり、



中岡慎太郎が陸援隊をつくったのと同じように、私は農業応援隊を結成し、日本の農業・農村を応援する活動を始めました。

## 雑誌「農業応援隊」の発行を中心とした農業に関する活動を教えてください。

「農業応援隊」は、私が企業の顧問や講演活動を行なう一方で、発行責任者を務めている雑誌です。農家さん、農村に対して最新の農業情報を提供し、農業経営ひいては農業の活性化を図ることを目的に創刊され、昨年で創刊10年を迎えました。内容は栽培技術・農業経営・6次化・農業女子・農政など最新の農業情報取材したものを掲載しています。現在は年2回・5千部の発行で、全国の農業法人や若手農家さんに愛読いただいています。2022年5月発行号からは、「SDGs 農業応援隊」とタイトルを変更し、SDGsに取り組まれている農家さんや企業の事例を中心にご紹介していく予定です。



農業・農村・農業女子サポーターズ  
マガジン「農業応援隊」

## 都築さんは以前、倒産寸前のコンビニエンスストア ローソンを再建されました。経営者の視点で、農業経営のポイントについてお聞かせください。

『持続可能な農業』という言葉を目にしたことがあると思います。持続的な農業の原動力は、何と言ってもいかにして収益を安定させるか。つまり経済的な視点が重要なのは言うまでもありません。個人の農家さんもそうですが、特にリーダーの役割が問われる農業法人では、『課題を明確にして、それを解決するしくみをつくる』ことが最大のポイントになります。

具体的には、コネクションや対人関係、販路、栽培技術など、どこに課題があるのかを発見して明確にすることです。経営がうまくいっていない法人は、この課題を放置したまま経営を続けていると言っても過言ではありません。そして課題解決のためには、市場のニーズを読みそれに応じたモノをつくり、その価値を顧客に届ける『マーケティング』、6次化などで関係者と連携する力『コラボレーション』、成功事例を集めて学びそれを活かす『ベンチマーキング』が必要になります。なかでもベンチマーキングは重要です。例えば小売業で言えば、百貨店というビジネス形態はフランス生まれ。スーパーマーケットやコンビニエンスストア、ディスカウントストアは米国生まれです。日本の経営者たちは、現地に行ってその成功事例を学び、それを日本に合うように改良して定着させたわけです。

## 『課題の明確化』について、ヒントになる成功事例はありますか。

例えば、北海道で有機栽培のミニトマトなどを手がける農業法人「大塚ファーム」さんは、雪が多い冬場では、農作業ができず従業員の周年雇用ができないことが最大の課題でした。そこで冬場は、干し芋を作ることの思いつき、干し芋の生産者をベンチマークとして、自社で生産した原料を使った6種類のオーガニック干しいも食べ比べセットの販売をはじめたことで、周年雇用を生み出すことができました。『冬場の雇用創出』という課題を明確に定め、それに向かって解決のしくみをつくった



続きは i-農力サイトへ



# 人気の果樹キウイフルーツを 東京で。 島田さんが目指す農業の 『4K』とは!?

農家さん

## 訪問記

第141回

東京都三鷹市 島田果樹園代表  
島田芳造さん

### キウイフルーツの師の一言が自分の人生を変えた

ニュージーランドなど海外産のイメージが強いキウイフルーツ。国産では静岡、愛媛、福岡といった県が大きな産地となっているが、実は東京都でもキウイフルーツを生産しており、なかでも三鷹市の生産量は都内トップなのだそう。

島田果樹園は園主の島田芳造さんと奥様、2人の息子さんとで営農されており、キウイフルーツ30a、ぶどう35aなどを手がけている。まず、なぜ東京でキウイなのか。そのいきさつから島田さんに伺った。

「日本に初めてキウイ栽培が導入されたのが1963年ごろ。東京では、それから15年ぐらいいしてニュージーランドと土壌が似ている三鷹市でキウイ栽培が始まりました。1980年には地元農協の中にキウイフルーツ協会部が立ち上がり、現在三鷹市だけでも40軒近くの生産者がいます。私は35歳の時に就農し、父が畑の隅に植えて放置してあった数本の苗木に手を入れて、本格的に栽培を始めました」。

当時、島田さんに大きな影響を与えたのは、キウイフルーツ協会部の初代会長の『百姓が満足にできなければ、人間は



東京生まれの品種「東京ゴールド」は、先がとがった果形で糖度が高い人気の品種



何をやってもダメ』  
という言葉だったと  
いう。

「その方のすすめ  
で、果樹農家として  
の就農を決めたんで  
す。初代会長の言葉  
を逆説的にとらえれば、  
“百姓ができれば、他の  
こともなんだってできる”  
ということ。百姓は、気象や環境をにらみながら、マーケットを読み、モノをつくり、営業もこなさなきゃいけないですからね」と快活に笑う。



4品種栽培する中で最も面積が多いのは緑色の品種「ハイワード」(左)。  
自宅に隣接する直売コーナーで。奥様は主に販売を担当する(右)。

## 『収穫』は翌年の管理作業のためのスタート地点

キウイフルーツ協会部の初代会長や大学の技官といった人たちからの指導、生産者仲間との情報交換を通じて栽培を学び、みるみる腕が上達していった島田さん。その結果、たどり着いたのが独自に改良を重ねた剪定管理である“一文字長梢剪定”だ。主幹から主枝を左右に伸ばし、主枝から伸びる結果母枝を長めに剪定する。樹を真上から見ると主幹と主枝が真一文字に見えることからその名がついた。

「毎年、状況に応じて少しずつ改良を加えていますが、この剪定法のメリットは、剪定後の管理がラクなことと、結果母枝からの発芽率が良好なこと。発芽率は8～9割に達します」。

『収穫は出発点』と島田さんは剪定の重要性について熱く語る。

「自分が休眠期に剪定した結果が、収穫時の実に現れるんです。主幹、主枝、結果母枝のそれぞれの長さが適切だったかどうかは収穫時にわかる。樹ごとに実の成り具合を自分の目で確かめて次の剪定作業に活かすから、収穫は、出発点でもあるわけです」。

キウイフルーツ栽培のポイントは『適切な剪定、施肥、受粉、摘芯にある』と続ける島田さん。剪定作業は休眠期の12月～翌年1月に行われるが、11月の収穫終了後から剪定開始までの間に行う土づくりも重要な作業、と島田さんは言う。

「4年に1度は園地全体を耕うんし、それ以外の年は、主幹周辺の耕うんを行います。深い耕うんと浅い耕うんを1年ごとに交互に実施して施肥は有機質肥料をメインに、破碎した剪定枝や米ヌカ、魚フン、油カスなどを混ぜた独自の堆肥を投入しています。この耕うんによって、太い根をいったん意図的に切断し、毛細根の発根を促進させることで樹勢を維持させています」。

島田さんはこの独自の堆肥の活用などにより、エコファーマーの認証も受けているそうだ。



主幹から左右に主枝を伸ばす「一文字長梢剪定」(上)。主枝から伸びる結果母枝は、島田さんが両手を広げた長さ以上に長い(中)。島田さんは独自の堆肥を自ら手掛ける(下)



## 人気の高い 2L・3L に仕上げる秘訣は…



昨年、最も大きく育ったヘイワード品種の6Lサイズ(282g)は、店頭で見かける3Lサイズ(150g前後)の約2倍近くあった

島田果樹園のキウイフルーツは、全量が直販で出荷されており、個人客、仲卸業、洋菓子店などに販売されている。キウイフルーツは一般的に1箱3.6kgがスタンダードだそうだが、島田果樹園では近年の核家族化に合わせ、3Lサイズが16個入る1箱2kgを主流に出荷しているのだとか。2L・3Lサイズが最も人気が高く、島田果樹園が出荷する全体量の7割が2L・3Lのキウイフルーツなのだという。この人気の高いサイズ感を維持するために、島田さんが農業関連の雑誌で知り20年以上前から導入しているのが「フルメット液剤」だ。

「開花3週間後を目安にフルメット液剤を使用しています。浸漬処理をメインに、一部ではハンドスプレーで処理していますが、この処理により、理想のサイズである2L・3Lの栽培に役立っています。今後は樹勢や天候を鑑みながら試行錯誤して、最適な処理日や使用濃度を探っていきたいですね」。

## 良い点と悪い点を評価する癖をつける

今でこそ奥様と息子さんに販売面を任せている島田さんだが、以前はすべて自分が販売を担ってきた。消費者の口コミから徐々に顧客を広げてきた島田果樹園では、現在1000軒近くの顧客を抱える。ずばりその販売の秘訣を聞いた。

「リピーターの顧客が7～8割、新規顧客が2～3割という比率を保つようにしています。リピーターだけにあぐらをかいてしまうとリスクがある。だから、常に新規顧客を2～3割取り入れて新陳代謝を図るようにしています。それと、自分の果樹園の悪いところ、改善点を常に発見するような癖をつけるのも大事。例えばうちの妻と一緒に食事に行ったときには、この店は清潔でメニューが分かりやすいけど、サービスが良くないし、値段も妥当でないとか、いい点と悪い点を3つずつあげてみるんです。そんな癖をつけるようにして、自分の果樹園の運営を客観視できるように努めています」。

ちなみに、島田果樹園ではキウイフルーツを外部で加工しジャムとしても販売しており、人気商品の一つになっている。また、ワインと言えばぶどうだが、三鷹市果樹組合では三鷹産のキウイフルーツを原料としたワインを30年以上前から手がけており、武蔵野酒販協同組合を通じて販売されているそうだ。



直売コーナーではヘイワード、東京ゴールド、香緑などの品種が並んでいた(上)。東京ゴールドを使用したオリジナルジャムは、程よい甘さと果実感がクセになる味(下)

## 持続可能な農業への道

環境保全や地域貢献などを含めた“持続可能な農業”への取り組みについて島田さんに聞いた。島田果樹園では環境に配慮し土壌を健全に保つよう取り組まれている。



園地のあちこちにモグラ塚が見られた

「うちの圃場にはモグラ塚がたくさん見られますが、それは餌となるミミズも豊富だということ。夏になるとセミの抜け殻もたくさんある。これは土が安全だと言う証拠です。」

また、島田果樹園の周りは住宅街であり、農薬を散布する際の近隣住宅への配慮にもぬかりがない。

「防薬シャッターを設置して隣家にドリフトしないようにしています。住宅街で農業を続けていく上では、こうした地道な積み重ねが必要なのではないでしょうか。」



防薬シャッターによるドリフト防止で近隣住宅にも配慮する

さらに、島田果樹園では収穫時に障害者の方などを受け入れて農福連携を図り、農地を災害時の避難場所として自治体に登録して災害時には井戸を提供できるようにしているなど地域貢献にも積極的だ。

## 農業を若者が憧れる 4K 産業に

「キウイやぶどうの時期に、店先でお客さんと話すのが大好きなんです」と島田さん。リピーターの方は、島田さんに会いたいから買いに来た、というお客様も少なくないのだとか。キウイフルーツの味や鮮度はもちろん、作り手の人柄も大きな魅力の一つということだろうか。

「常に前や上を向いて仕事をするので、果樹農家は前向きな人間が多いのです。若者から 3K と捉えられがちの農業ですが、これからの農業は『感動』『稼げる』『カッコいい』『身体にいい』の 4K 産業にならないといけない。うちの場合は、それに『キウイ』をプラスした 5K で頑張っていこうと思います（笑）」。

就農当時、『百姓が満足にできなければ』と教えられた人生訓。その言葉通り、島田さんはキウイフルーツの匠の一人に近づきつつあるに違いない。



会話にもユーモアがあふれ、島田さんのあたたかい人柄が垣間見える



# 季節のご相談から

お客様相談室

## 1. 福岡県 農家の方

Q：さつまいもを栽培しています。基腐病防除のポイントを教えてください。

A：さつまいも（かんしょ）の基腐病は九州地方を中心に蔓延している病害ですが、近年東日本にも被害が拡大している重要病害です。防除のポイントは以下の通りです。

- ・種芋・苗：発病が見られた圃場の芋は種芋に使用しない、感染苗を使用しない。
- ・定植前の苗消毒：ベンレート水和剤 500 倍液の 30 分間苗基部浸漬
- ・圃場対策：発生した圃場での連作をしない、土壌消毒、排水対策の実施

定植前のベンレート水和剤処理では、種芋からの採苗後、速やかに苗消毒を行うのがポイントです。ベンレート水和剤 500 倍液に苗基部（切り口）がしっかりつかう様に 30 分間浸漬処理します（浸漬時間を守って下さい）。調製した溶液は当日中に必ず使い切ってください。また、採苗作業時に収穫鉋等の器材の消毒も行うことが感染防止に大事です。



## 2. 千葉県 農家の方

Q：ねぎの黒腐菌核病の防除薬剤には何がおすすめですか？

A：ねぎの黒腐菌核病は低温性の土壌伝染性病害で、晩秋期（11～12月）及び早春期（3～4月）に多発し、防除薬剤も少なく防除が難しい重要病害です。

病斑上の黒色菌核が土中で生き残り伝染源となり、秋から春先にかけて菌核が発芽して菌糸を伸ばし、苗の地際や根から侵入して発病させます。

カナメフロアブルが黒腐菌核病に対し、株元散布で適用拡大になりました。

従来の土壌消毒剤や土壌灌注剤に比較して省力的な防除ができ、多発生条件下でも高い効果が確認されています。秋期感染時期の土寄せ前に苗の地際部に株元散布し予防的に防除します。

- ・適用内容（ねぎ：黒腐菌核病）

希釈倍数 4000 倍、株元散布（100～300L/10a）、収穫前日まで、使用回数 4 回以内

黒腐菌核病の他、白絹病（株元散布）、さび病・黒斑病（散布）に登録を有しますので、ねぎの主要病害防除剤として、汎用性





のある薬剤となっています。また、カナメフロアブルとは作用性の異なる殺菌剤として、スミレックス水和剤もねぎの黒腐菌核病に適用があります（希釈倍数 1000 倍、株元散布（100～300L/10a）、収穫 21 日前まで、使用回数 3 回以内）。併せてご利用下さい。

### 3. 熊本県 農家の方

Q：硝酸化成抑制材入り化成肥料「スミカエース 1 号 (18-10-14)」のきゅうり・促成栽培での使い方を教えてください。

A：きゅうりは、好硝酸性植物で、収穫開始後、茎葉の生長と果実の肥大が並行して進むので、促成栽培では土壌中の無機態窒素（N）含量 10～20mg/100g に保つ必要があります。また、きゅうりの根は濃度障害に弱く、EC 濃度を 1 m S/cm 前後に保つ施肥管理が求められています。

スミカエース 1 号の N 成分 18%の内 7.5% は硝酸性 N（NN）で、速効性のため、施肥後直ちに、きゅうりに吸収されます。N

成分の残り 10.5%は、アンモニア性 N（AN）で、硝酸化成抑制材「DCS」の働きにより、N の肥効がなめらかに持続します。スミカエース 1 号の 30℃、畑土壌での肥効期間は 70～80 日です。また、DCS の働きは、元肥時に併用する有機質肥料、土壌中の有機物の分解により発現する無機態 N、すなわち地力 N、にも及びます。以上の点を考慮した施肥設計例は次の通りです。

1. 元肥として、「スミカエース 1 号」を 10a 当たり 100kg（N 分量 18kg）全層施肥する。
2. 収穫開始期から収穫終了までの間、適宜、液肥をかん水施用する。具体的には、秋と春には、「住友液肥 1 号 (15-6-6)」を施す。土壌の硝酸化成能が低下する冬には、NN 入り液肥「スミライム (7-0-3、苦土、マンガン、ほう素入り)」と「住友磷安液肥 (7-20-0)」を交互施用する。また、成り疲れ・作柄の長期安定化対策として、「住友液肥 M 862 号 (8-6-2)」を施す。







地方の特産品（お菓子や加工品）を、愛読者の方々に抽選でプレゼントします。たくさんのご応募お待ちしております！



今回のプレゼント（写真は3名分）

応募期間：2022年2月28日（月）～4月11日（月）

応募条件：本誌のご意見・ご感想を50字以上お寄せいただいたi-農力会員様

賞品：「島田果樹園」のキウイフルーツジャム

当選者数：3名



ご応募はこちら

## 編集後記



次回も  
お楽しみに♪

今回、東京の都心部に程近い三鷹で、キウイフルーツを栽培されている島田果樹園様を訪問致しました。私も含めて、多くの方が、都心部に近い東京の三鷹でキウイフルーツ？と思われたと思いますが、実際、島田果樹園様は、周りが住宅地に囲まれた農園で、「都市型農業」を実践しています。地域と共存する様々な農作業の創意工夫は、これから都市型農業を志そうと思っている方にも大いに参考になったのではないのでしょうか。そんな、「都市型農業」を実践する、島田果樹園様から、今回読者プレゼントとして3名様には丹精込めて作られたキウイを使用したジャムをご提供させていただきます。程よい甘みと酸味でとても味わい深いジャムですので皆様ふるってご応募ください。

農業 TOP EYE では、元ローソン・ジャパンの社長でもあり、現在、農業活性化のために精力的に活動されている、現、都築経営研究所代表取締役の都築富士男様のお話2回に分けてご紹介いたします。その第1弾となる今回のお話では、主に「持続可能な農業を実現するために必要な事とは？」についてお聞きしましたが、都築さんが、その課題解決策のために、インタビュー中に何度か発せられた、『マーケティング』『コラボレーション』『ベンチマーキング』という3つのキーワードは強く印象に残っています。これは、農業の分野に限らず、何かの課題を解決する際のキーワードでもあり、逆にこれらのキーワードに沿った思考と実行を行わないと課題は解決できないというメッセージでもあります。早速、明日から自分の業務にも活かしていきたいと思いました。今回の特集が、読者の皆様にも参考になれば幸いです。

さて、次回の第2弾では「SDGsと持続可能な農業」の具体的事例をご紹介させていただく予定ですので、皆様、楽しみに待っていて下さい。

大塚




2022年2月28日発行 i-農力だより 冬号 通巻158号  
発行人／檜山 一郎 編集人／鈴木 欣也  
発行／住友化学株式会社 アグロ事業部

大地のめぐみ、まっすぐ人へ  
SCC GROUP

 住友化学

〒104-8260 東京都中央区新川1丁目27番1号

お客様相談室  0570-058-669

農業支援サイト  <https://www.i-nouryoku.com>

