

中森 剛志 さん

埼玉県加須市
中森農産株式会社 代表取締役

新規就農5年目で130ヘクタール超の経営 日本の食料安保を担って大規模稲作

非農家出身でありながら、27歳で稲作農家として独立、初年度に10畝を経営。わずか5年目で130ヘクタールに大規模化し、近い将来に1000ヘクタールのメガファームをめざす。「日本農業の生産能力を高め、最終的には世界の農業の価値を最大化し、人々の食を守り抜く」。こんな強い使命感に支えられて挑戦する若き新規就農者の参入秘話。

最初です。卒業時の作文で「世界の農業に貢献する」みたいなことを書きました。

東京農業大学に入ったのは、その夢を実現するためです。大学では、世界の食料問題もさることながら、日本農業の課題の方がより深刻であることを知りました。

世界の先進国の多くが穀物の輸出国なのに、日本は穀物の大輸入国で食料安全保障上、極めて危うい国です。これが、ぼくが農業者になろうと決意した理由です。

—— 大学生のときに、八百屋を経営していたと聞きました。

中森 大学時代は、世界各国の学生たちと交流する「世界学生フォーラム」という組織に属していました。日本の農業者の役に立てればと、農産物の販売を手伝うことにし、東京・入谷で「学生八百屋SUN」という店を経営しました。大学3年のときでした。

さらに、有機野菜を納めていた縁で、東京・元麻布にあるイタリアン・レストランの経営再建にかかわることになり、がむしゃらに働きました。

そんなある日、夢を見ました。おじいさんになっていくほくに、孫がこう言うのです。「あのとき、なぜ日本の農業を守ってくれなかったの」。日本の農業の発展に人生を賭けると豪語していたのに、飲食店の経営に注力しているうちに、日本の農業はだめになってしまった。孫世代からぼくがしがられてしまったのです。

その日を境に、ぼくは店を継いでくれる人を探し始めると同時に、新規就農するために農場を探し始めました。

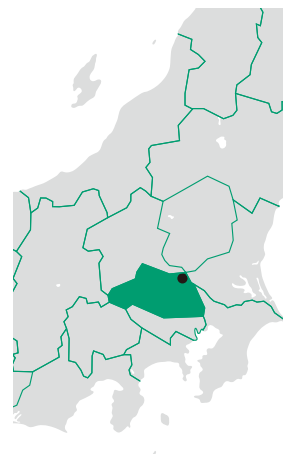
関東平野で稲作農家めざす

—— やるべき使命があることを、「孫」から諭されたのですね。

中森 そうなんです。レストランの経営を軌道に乗せるのに懸命に働いたのですが、それは本当にやりたいことではなかった。ぼくとしては「お前は何をやっているのだ。日本の農業を立て直すのではなかったのか」という自問自答を繰り返していました。それが夢に出てきたんですね。その後、店を継いでくれる人を探すのに半年かかりました。

—— 農場を探して、全国各地を回ったのですか。

中森 いいえ。最初から関東地方に絞って探しました。関東の穀倉地帯



中学の作文で「農業に貢献」

—— 新規就農なのに、27歳で稲作農家として独立したそうですね。

中森 父は東京で食肉の輸出入業を営み、農作業と縁があったわけではありませんでした。ぼくが農業と出会ったのは、中学生のとき、授業で世界の飢餓問題に関心を持ったのが



事務所前のほ場にて、代表の中森剛志さん=埼玉県加須市で

が、日本の食料安全保障のカギを握る地域だからです。日本農業の最大の弱点、つまり食料安至上の問題は、水田稲作農業の効率の悪さにあります。ぼくが生産性の高い稲作経営のモデルを構築するには、大規模に展開できるところでなければなりません。それには、やはり平野の広がる関東穀倉地帯しかありません。

そこで、茨城、千葉、埼玉の3県で適地を探し歩きました。各地の農協、市町村の農業委員会、それに大規模にやっている稲作経営者のところを回りました。

加須市で稲作をスタート

——失礼ですが、農業の実務経験のない若者が大規模な稲作をやりたいと言っても、相手にされなかったのではありませんか。

中森 その通りです。「よそ者には無理だ」とか、「余っているコメを大規模に作るなんて、やめた方がいい」とか。相談したほとんどの人から、ほろくそに言われました。

——でも、ひるまなかつた。

中森 ぼくには日本の食料安保を確立するという使命がありました。いくら言われても、農業を始める決意は揺るぎませんでした。

——結局、埼玉県加須市で稲作を始めました。なぜ加須に？

中森 茨城、千葉、埼玉の3県に絞ったのですが、「やめておけ」という人が多い中で、唯一ぼくのことを面白がり、応援してくれたのが埼玉県加須市内で大規模に稲作を経営している早川農場の早川良史さんでした。何回も相談に訪れ、通っているうちに、早川さんから「こっちに移住しちやえよ」と背中を押され、14年8月に加須市内のアパートに住むことになりました。25歳でした。

Profile

なかもり(よし) 東京生まれ。31歳。中学時代に日本の食料安全保障への貢献を決意。東京農業大学卒業後、八百屋、飲食店経営を経て、2014年9月、25歳で埼玉県加須市に移住し、大規模稲作農家で研修。16年4月、27歳で独立し、初年度から10畧の水田を耕作。2年目30畧、3年目60畧、4年目100畧、5年目の20年度は130畧と拡大する。埼玉県稲作経営者会議理事。

Data

中森農産株式会社
代表取締役の中森剛志氏が独立して2年目の2017年2月、農業法人として設立。資本金300万円。20年度の耕地面積130畧は借地。水田稲作は90畧。ほかに大豆24畧、麦12畧、サツマイモ10畧。小麦と米との二毛作も手掛ける。耕地利用率は100%を超える。売上高9000万円。従業員は正社員8人、パート従業員1人。

埼玉県は農地の流動化率が高くなるにちがいない、という読みも働きました。基幹的農業従事者の平均年齢が高く後継者のいる農家が少ない農地を貸し出す人がどんどん出てくる。そう計算したのです。

めざす農業は、世界標準の効率的な水田農業ですから、広い農地を確保することが重要課題でした。埼玉県の中でもとりわけ水田農業の盛んな加須市は、大規模稲作を展開しやすいところだと考えたのです。

27歳で独立、初年度10畧へ

——初年度から10畧も作付けしたのですね。

中森 14年秋から1年半、早川農場でイネづくりの研修を受けました。

一日も早く独立したかったので、農地を貸してくれるよう、研修中からいろいろなところに声をかけました。7 鈔をかき集め、16年4月、27歳のときに独り立ちしました。田植えの最中に、まわりの農家から「お前は何者だ」と聞かれ、「新規就農者です」と答えると、「じゃあ、ここも田植えしてくれ」と頼まれ、初年度の作付面積は結局10鈔に上りました。

国内の水田の穀物生産能力を維持するために飼料米の生産に着目し、初年度から飼料米専用品種の「オオナリ」を3鈔余り栽培しました。主食用米としては、民間が開発した「みつひかり」がメインでした。米卸業者に販売し、初年度から黒字でした。

——農業機械はどうしたのですか。
中森 初年度に中古の田植え機と、将来を見据えて大きなコンバインを購入しました。中古で買ったトラクターはすぐに壊れてしまったので、先輩農家の方々に借りました。そのお返しに先方の作業を手伝いました。地域の方々とコミュニケーションをとることは大切です。初期投資は日本公庫から新規就農者向けの資金を借りました。

情報網張り農地を集積

——2年目は30鈔、3年目は60鈔、4

年目の19年は100鈔です。農地が出てくるはずという読みが当たりましたが、どうやって農地を集めたのですか。

中森 もちろんだまっています、農地は集まりません。農地流動化の実態を知らなければいけません。農地を借りた人がどこにいるのか。農地を貸したい人がどこにいるのか。大切なのは情報です。

——具体的には何をしましたのですか？
中森 農地の情報が集まる場所とながりました。一つは農機具の販売屋さんです。農家と付き合いが深く農地情報を持っています。そして大規模農家さんです。農地を貸したい人は大規模農家さんのところに行くからです。最後に行政の窓口です。借りてくれるところがない場合、最終的には市町村の窓口に行くからです。「借りてくれる人を探している」という情報があれば、すぐに地権者のところに駆けつけました。

——規模を大きくしていくと、労働力が必要ですね。
中森 2年目は「学生八百屋」で知り合った埼玉出身の主婦の方に手伝ってもらいました。3年目には学生時代に知り合った若者を採用しました。いまでは頼もしい存在です。さらに田植えや稲刈りなど繁忙期には、

地元若者2人に手伝ってもらいました。

4年目は100鈔に広げたので、新たに6人の若者を採用し、いまは正社員8人、パート従業員1人で作業をしています。いまのところ人集めには苦労せず、口コミで優秀な若者が来てくれます。正社員には農閑期にも仕事があります。面積が広いので、田植えは4月末から、稲刈りは12月までというように、時期をずらしていますし、冬は農地の手入れや機械の整備に追われます。

将来は10万^{キログラム}のギガ農場

——2020年の作付面積は？

中森 130鈔を予定しています。米が90鈔、大豆が24鈔、小麦が12鈔、サツマイモが10鈔で作付面積は130鈔を超えますが、小麦の一部は米との二毛作で栽培するためです。

品種は、埼玉県のブランド米の「彩のきずな」、多収で直播に向く「ほしじるし」、それに酒米が少し。昨年まで主力だった「みつひかり」は今年減らします。倒れやすく、コンバインによる収穫作業がやりにくいかからです。面積が増えると、作業のしやすさを優先せざるを得ません。

将来の大規模経営を見据えて、独立後3年目に、専用の播種機を導入

しました。世界標準の水稲作付体系である乾田直播の技術を確認するためです。昨年は5鈔、今年は10鈔を乾田直播にします。1俵^{キログラム}60^{キログラム}あたり5000円程度のコストで生産するのが目標です。

同じく3年目に紙マルチ移植機を導入し、今年は10鈔で有機栽培にも挑みます。低コスト生産の一方、高付加価値の米作りをめざし、輸出も視野に入れます。

さらに、今年から米の直接販売に乗り出すため、秋までに精米ラインを建設します。昨年までは卸売業者に1ト単位で販売してきましたが、今秋からは、精米して2^{キログラム}10^{キログラム}の小袋で、外食業者や一般消費者向けにも販売します。

——今後の構想は？

中森 2、3年後までに、1チーム10人で300鈔の水田を経営するモデルを確立したいですね。3チーム作れば約1000鈔のメガファームができます。最終的には日本の米の10%を生産したいと思っています。メガファームが100カ所、全国で10万鈔になります。このギガファームの実現を通して、エネルギーや研究開発事業にも着手し、人々の食を守り抜ける組織を作ることが目標です。

(ジャーナリスト 村田 泰夫)