

大規模経営から見る農地保全戦略

頻発する自然災害や新型コロナウイルスの流行など、食料供給を脅かす出来事が相次いでいる。特にウクライナ危機による穀物相場の高騰は、食料安全保障をめぐる論議を日本でも呼び起こした。食料の供給インフラである農地をどう守り、活用すべきなのか。二つの大型経営から探った。

転作にWCS米を栽培

最初に取り上げる農業法人は、高根県松江市にあるライスフィールド有会社だ。2023年の栽培面積は借地と自社の農地を合わせて、250 ㍏に達している。日本は高齢農家の引退で農地の集約が急速に進んでいるが、それでも1経営当たりの平均は3 ㍏強にとどまる。そうしたなかで、ライスフィールドは「超」のつく大規模経営に類する。

社名が示すように、栽培品目は米が中心だ。主食用としてコシヒカリやつや姫、きぬむすめなどを栽培しているほか、発酵粗飼料のホールクロップサイレージ(WCS)用にモミロマンやつきすずかなどを転作作物として育てている。転作作物にはほかにサツマイモなどもある。

代表の吉岡雅裕氏(65歳)は農業機械の販売会社で37歳まで働いた後、16^期の田んぼを借りて就農した。販売会社では23歳で支店長になり、商品の回転率のコントロールの仕方やスタッフのモチベーションの高め方など、組織運営について学んだ。約20年にわたる前職での経験は農場を運営し、事業を拡大するうえで役に立っているという。

脱サラして就農する前、農業の置かれた状況の厳しさを肌で感じていた。農家の子弟の多くは高校や大学を卒業すると、都市部に働きに出たまま戻ってこないことが多い。たとえ地元に残っても、農業を仕事に選ばない人が大半。農業機械を売っていたからこそ、リアルにわかる農業の姿だ。

それでも就農したのは、「稲作なら収益を安定



日本経済新聞社 編集委員

吉田 忠則 YOSHIDA Tadanori

よしだ ただのり
1964年千葉県生まれ。1989年に日本経済新聞社入社。日経電子版で連載「食の進化論」、マイナビ農業で連載「農業経営のヒント」、雑誌「経営実務」(全国共同出版)で連載「農業の可能性を探る」を執筆。著書に「農業崩壊」、「逆転の農業」、「不連続と闘う農」(以上、日本経済新聞出版)など。

させやすい」と思ったからだ。収量や価格が天候に大きく左右される野菜と比べると、米は両者がある程度見通すことができる。農業機械を中心に、農業や肥料などの資材、人件費など栽培にどれだけコストがかかるかもわかりやすい。

就農から6年後の2002年に知り合いの農家とライスフィールドを立ち上げた。農作業に真摯(しんし)に向き合ううちに田んぼが集まり始め、2軒で計40 ㍏に達していた。人手が足りないときは2軒で助け合ってきたが、経営を安定させるには従業員を雇うべきだと考え、法人化した。

転作の柱がWCSになったのは、海拔ゼロの地域にあるので地下水の水位が高く、麦や大豆を作りにくいからだ。就農当初は田んぼで腰まで漬かりながら歩行用の機械を引っ張り、田植えをしたこともあった。稲の用途を変えて、転作



ライスフィールドのWCS用稲の圃場

に対応するのは当然の選択だった。

WCSの栽培は、知人の畜産農家の求めに応じて2011年にスタートした。収穫した稲を自社でラッピングして発酵させ、提供し始めた。すると県内の酪農業協同組合からも声がかかり、売り先が広がった。その延長で、酪農家のニーズに応じて堆肥を仕入れるかたちになり、耕畜連携が発展した。

では250畝まで広がった経営をこの先どう発展させるのか。21年と22年には近隣の二つの農事組合法人が運営していた水田を引き受けた。法人の構成員が高齢化し、営農を続けるのが難しくなったからだ。同じことは今後も起きる可能性があるが、規模拡大はなお続く。

課題は集まる農地をいかに活用するかだ。これまでWCSはその重要な選択肢だった。だが足元で難題が浮上した。ウクライナ危機をきっかけにした飼料価格や燃料価格の高騰で、畜産や酪農の経営が悪化しているのだ。WCSを拡大するかどうかについて、吉岡氏は「相手の体力次第」と話す。

耕畜連携は、飼料と肥料の両方の自給率の向上にとって大きな意味がある。だがなお輸入飼料への依存度が高いなかで、飼料の国際相場の高騰は耕畜連携で乗り切ることのできる範囲を超える。その結果、畜産・酪農家が飼う牛の頭数が頭打ちになれば、WCSの需要にもブレーキがかかる。

一方で、主食の米に関しては旺盛な需要に切れ切れないという状況にある。主な売り先は島根県内の米卸。吉岡氏によると、「県外の卸からも売ってほしいと頼まれることがあるが、生産量が足りないで応えられない」という。米余りが深刻になるなかで、例外的な経営環境にある。

米の品質均一化が競争力の源泉

かつて米卸は農家を一軒一軒訪ね、米を仕入れていた。ところが卸の収益が厳しくなり、人手不足も深刻になるのに伴い、農家を回って集荷するのが難しくなった。その点、ライスフィールドは規模が飛び抜けて大きいので、まとめて仕入れることが可能。これが同社の大きな強みだ。広大な農場で栽培方法を統一し、米の品質をそろえることができる点も競争力の源泉になっ

ている。卸会社の求めに応じ、トレーサビリティ（生産流通履歴）を細かく提示することもできる。消費者の食の安全や安心への関心は高まり続けており、生産履歴の確認は販売に際して有利に働く。

こうした強みを背景にすることで可能になったのが、前倒しの販売契約だ。秋の収穫が終わったの、生産計画を立てる12月ごろには翌年の販売数量が卸会社ごとに決まる。卸会社は収穫が迫るとパレットや袋を同社の乾燥調製施設に運び込み、収穫後に運送会社を手配して集荷する。

一貫しているのは、ブランド米路線とは一線を画す経営スタンスだ。味に特色があり、破格の高値で売れる米を作ることにはめざしていない。吉岡氏は「特別な米作りをしようとは思っていない。ほとんどの品質で、ほとんどの単価で売ればいい。それが一番求められている」と話す。

品質にはもちろん自信がある。整然と稲穂が垂れたライスフィールドの田んぼを見れば、管理能力の高さは明瞭だ。それでもブランド米路線を追求しないのは、高値を狙ったのでは広い水田を引き受けることができないと考えているからだ。吉岡氏は「子どもころから育った風景を守りたい」と話す。

規模拡大の過程で枝豆中心に転換

もう一つの事例に移ろう。秋田県大館市の有限会社アグリ川田だ。172畝の農場で枝豆を70畝強育て、米と大豆をそれぞれ50畝ずつ栽培している。取材で訪ねたときはちょうど枝豆の出荷中で、大勢のスタッフが選別や袋詰めなど

の作業に当たっていた。

稲作から出発した農場は、大規模化した後も転作作物が「従」の位置にとどまっていることが多い。これに対してアグリ川田は、規模拡大の過程で枝豆が中心の営農に転換した。社長の川田将平氏（42歳）は「米は需要の減少と単価の下落が予想されるので、今のかたちになった」と説明する。

アグリ川田は設立が2006年。川田氏の父親で現会長の川田慶氏が、従業員を安定して雇用するには法人形態にすることが必要だと判断し、家族経営から会社経営へと衣替えした。その後、できるだけ圃場の分散を避けながら毎年5〜10畝のペースで規模拡大を進めていった。

法人化した当時、転作物の柱は大豆だった。従業員の周年雇用に役立てるのが目的だ。大豆は米と収穫時期がほぼ重なるが、調整や出荷の作業が翌年1〜2月ごろまで続くため、周年で仕事を設けることができる利点がある。その後、大豆と同じ播種機を使える枝豆も品目に取り入れた。

転機は16年。県や国の支援事業を活用して枝豆の選別機械を導入し、1日に可能な作業量を大幅に拡大した。これをきっかけに、前年は20畝だった枝豆の栽培面積を一気に45畝まで広げ、17年には60畝に増やして米の作付面積を上回った。

枝豆の品質を高める目的でおこなっているのが、ブームスプレーヤを使った葉面散布だ。焼酎の搾りかすから作ったアミノ酸系の液肥で、川田氏によると「枝豆に味が乗りやすくなり、食味

が向上した」という。生産量が拡大しても、品質が落ちないようにするための努力の一環だ。

ここで米と枝豆の収益性を比較してみよう。枝豆で支給される補助金も含めて両者を比べると、枝豆の極早生の品種は米と比べて収益性が低い。早生と中手、晩生の品種は米を上回る。枝豆をメインの作物にすえた判断は、収益性の面で見て合理性があったことがわかる。

極早生の収益性が高くないのは、種子や肥料を多めに投入する必要があるにもかかわらず、積算温度が低いので収量が思うほど取れないためだ。それでも極早生を栽培しているのは、国の支援事業の採択要件の中に、枝豆を一定の面積以上作付けるという項目が入っていたからだ。要件を満たすため、早生や中手、晩生だけで面積を増やすという考え方もある。だがそれが難しいのは収穫が集中し、機械の処理能力を超えてしまうからだ。そこで極早生も栽培に取り入れることで、面積要件をクリアすることにした。今後は極早生の収量を増やし、収益性を高めることをめざしている。

GAP 認証の取得で需要増大

枝豆が中心であることと併せ、アグリ川田にはもう一つ大きな特徴がある。作物や作業の安全性を管理するGAP（農業生産工程管理）の認証の取得だ。作業のルールが明確になるので、従業員が仕事をしやすくなる点をもとと重視していた。その後、販売でも強みになることが鮮明になった。

枝豆に関しては、日本GAP協会が作成した

JGAPの認証を取得した。枝豆の品質の高さに加え、JGAPの認証を売り先の量販店が評価し、「出荷量を3倍に増やしてほしい」という要請を受けている。需要に因應するため、新たに設備投資をして処理能力を高めるかどうかが検討課題になる。

一方、米は社員食堂や福祉施設、学校などに給食を提供する会社が主な販路になっている。この会社の要望に沿って取得したのが、欧州発のグローバルGAPの認証だ。認証を評価し、一般的な米の価格よりも高い値段で仕入れてくれている。価格競争に巻き込まれずに済むのは大きなメリットだ。

今後のテーマは、引き続き集まってくる水田で何を栽培するかにある。枝豆で設備投資をするのも手だが、川田氏が併せて注目しているのは、米を発酵させて飼料にするソフトグレインサイレージ（SGS）だ。葉や茎も刈り取るWCSと違い、通常のコンバインで収穫できるのが特徴だ。

ただし、経営全般を見渡すと、人手を確保する難しさが規模拡大の最大のハードルになる。日本の産業界を覆う人手不足は農業も例外ではなく、限られた人数で広大な農場を管理するには、これまでと違った工夫が要る。この点に関して、川田氏は「新しい方法を取り入れるめどは付いている」と話す。

具体的には、不耕起栽培を試してみようと考えている。枝豆と大豆、さらに最近作付けを始めた麦が対象。畑に緑肥を植えて一定の高さまで伸ばした後、機械で倒伏させながらメインの作



アグリ川田の枝豆の作業場

物を播種^{はしゅ}する。緑肥が雑草を抑えてくれるので、耕起^{はら}だけでなく、除草剤をまく手間も省くことができる。

このほか、稲作で代かきを省く栽培方法を一部の田んぼで試し始めている。川田氏によると、「生育の状態は悪くない」。常に新しいことに挑戦し続けるのは、アグリ川田の経営の特色の一つといえる。栽培品目に関しても、これまでネギや小玉スイカ、トマトなどさまざまな作物を栽培^{つちか}してみた。

農地の維持は食料安保の根幹

最後に日本の農業の厳しい現状を確認しよう。

国内の潜在的な食料供給能力を示す食料自給力が低下し続けている。米や麦を中心に作付けた場合、2022年度の国民1人1日当たりの供給熱量は1720^{キロカロリー}と前年度より26^{キロカロリー}減った。推定される必要量である2168^{キロカロリー}を大きく下回る水準だ。

自給力を構成する要素は三つある。農地や農業用水などの農業資源と農業労働力、農業技術だ。その中でとりわけ重要なのが農地で、高齢農家の大量リタイアで耕作が放棄されるリスクにさらされているのは周知の通りだ。農地を守ることが、日本の食料安全保障にとって決定的に重要になる。

日本は主食である米が余っており、しかも人口減少で需要が減少しているので、必要となる農地も今後は減るといふ意見もある。だがこの見方は、食料安保との関係で見ると、必ずしも妥当とは言えない。日本は大量の穀物を輸入に頼っており、海外の農地に依存しているのが実情だからだ。

では、ただでさえ少ない国内の農地を守るにはどうしたらいいのか。今回取り上げた2社の事例はその問いに対する答えを示している。ライスフィールドの圃場がある地域は、地下水の水位が高く、麦や大豆には向いていない。そのため、引き続き米を栽培して農地を維持するほか^{ほかに}、選択肢はない。

WCSを転作作物の柱にしたのはそうした事情による。ただ飼料は畜産や酪農の需要に左右されるため、両者の経営が不安定になればWCSによる農地の保全にブレーキがかかる。にも

かわからず、同社が今後も農地の集約を続けることができるのは、主食用米の販路が安定しているからだ。

日本全体で見れば、これからも主食用米の消費の減少は避けられないだろう。マクロで考えれば主食用米で必要な水田は減っていくが、個々の経営の合理性はそれとは別。たとえ市場は縮んでも、売り先の需要に的確にあれば規模拡大は可能になる。同社はそのことを示す好例と言える。

一方、アグリ川田のケースからわかるのは、栽培と販売の両面で機動性を高めることの大切さだ。栽培する品目や栽培方法で工夫を重ねること^{こと}で、安定的な販路を確保してきた。GAPの認証は取得に一定のコストがかかるが、販売量の大きさと販売価格を考えればメリットのほう^{ほう}が上回る。

加えて重要なのが、トップのモチベーションの高め方だ。アグリ川田が生産したあきたこま^{こま}ちの多くは現在、給食業者を通して各地で販売されている。これに対し、川田氏は「秋田県での販売も考えたい」という。消費者との距離を縮めることが経営意欲を高め、ひいては農地の保全にも結びつく。

農地の維持は日本の食料安保にとって最優先の課題だが、どんな戦略を選んでそれを実現するかは、それぞれの農場が置かれた条件によって違う。農業を取り巻く経営環境はこれからも変わっていく可能性が大きく、変化に対応できる体力と柔軟性を持てるかが食料安保のカギを握る。

