

シリーズ

新・農業人



第三者事業承継で中山間地に就農
酒造業と連携し強い農業をめざす

播州姫路吉田農場 代表

吉田 勝博 さん



播州姫路吉田農場

所在地 ● 兵庫県姫路市安富町

設立年 ● 2020年

経営規模 ● 水稲12ha、小豆2ha

無事に刈り取りを終えた棚田で(右上) 吉田さんは地元酒蔵や消費者に向けたコメ作りをする(右下) 巨大な乾燥機や精米機のある倉庫で袋詰め作業をする(左)

高齢者の悩み聞き農業へ

「まさに、ザ・中山間地といった風景でしょう」。兵庫県姫路市安富町。棚田を眺めながら、播州姫路吉田農場代表の吉田勝博さん(39歳)は笑う。「ここで小さくても強い農業をつくるんです」。吉田さんは胸を弾ませる。

吉田農場の経営面積は約120枚に分散する水田が合計14ヘクタール。このうち7ヘクタールで酒米の「兵庫夢錦」と「山田錦」を栽培し、5ヘクタールで食用米、2ヘクタールで白小豆を生産する。コメは安富町内の酒造会社や消費者に直接販売し、白小豆は安富町の特産である「白雪大納言」という品種を栽培、和菓子屋に提供している。地産地消に徹した農業だ。

安富町生まれの吉田さんは社会福祉系の大学に進み、社会福祉士をめざした。その気持ちが変わったのは、研修に行った介護施設に入所する高齢者たちの「田んぼを継ぐ人がいない」という悩みを聞いてからだ。それなら自分が農業を助けられないかと考えた。

2007年、大学卒業と同時に養鶏を手掛ける法人に就職し、その法人が新しく設立した農業事業部でコメ作りを開始した。

しかし入社当時、事業部には農業の指導者もいなければ、農業機械も不十分。農地はわずか30アールしかない。大学を出たての吉田さんらは栽培方法も農地の借り方もわからず、右往左往する毎日だった。当然、事業部は大赤字。黒字転換には入社から10年近くかかった。経営面積は30アールと当初の100倍に増えていた。

第三者承継で独立

30歳を過ぎたころ、吉田さんは将来も養鶏法人の社員として働くか、それとも独立して経営者となるかを真剣に考え始めた。そんななか舞い込んできたのが、親族以外の第三者が農業を引き継ぐ「第三者事業承継」の話だった。

安富町の農家、馬鉢哲郎さん(ばた)が入院し「稲刈りもできひんで、困るとるんや」という話を聞き、面識はなかったが「お手伝いしましょうか」と申し出た。話を聞くうちに後継者がいないという。自然と吉田さんに跡を継いでほしいとなった。事業承継の準備には3年をかけた。当時の馬鉢さんの経営面積は6ヘクタール。農地は農地中間管理機構に預けてあったため、承継は複雑な手続きもなく、名義の書き換えで



親方と慕う馬舩さんからは、農地や機械だけでなく、地域との関係も含めた農業資産を引き継いだ(上) 稼働中の大型穀物乾燥機。地域農家のコメの調整も引き受ける(中) 兵庫県4Hクラブメンバーとマルシェに参加。勉強会では講師を務めることも(下)

済む。農業機械や乾燥設備もあり、コメの販売先も決まっていた。条件は悪くない。馬舩さんの家族も交えて何度も話し合い、承継期日などの覚書を交わした。

そのうえで吉田さんが農地を買い取り、農機具などは中古農業機械査定士の査定どおり、約700万円で購入した。2017年に養鶏法人を退職。馬舩さんの手伝いを続けた後、20年に吉田農場として独立し、馬舩さんは農場のスタッフとして働くことになった。

農業にとって情報は大事

吉田さんの経営に大きな影響を与えたのは、まず兵庫県内の大手

稲作経営者たちがつくる株式会社兵庫大地の会だった。同会の社長に勧められて参加したが、経営者たちの話には「人生が変わるほどの衝撃」を受けた。今でも大地の会の検査統括部長を務め、つながりを保持している。

もう一つは若手農業者の集まり、兵庫県4Hクラブだ。「農業を勉強せなあかん」と個人的に参加したが、県内農業の多様性に驚かされた。兵庫県は摂津、播磨、但馬、丹波、淡路の旧5カ国からなり、地域ごとにバラエティに富んだ作物が栽培されてきた。異なるフィールドにいる農家の価値観は多様で、吉田さんに新たな気づきをもたらした。

2019年には、推されて兵庫県4Hクラブの会長にも就いた。全国の4Hクラブの役員にもなり、つながりは全国の農家に広がった。

「農業にとって情報は本当に大切」と、吉田さんと思う。大地の会や4Hクラブで得る情報は、ユーザーへの直接販売や酒造会社との連携など経営に役立った。

吉田農場の経営方針は、まず作付面積を15畝以下に抑えること。基盤整備計画もなく効率の悪い中山間地では、栽培面積が増えたと従業員を雇わなくてはならず、人件費が重荷になる。損益分岐点は15畝だ。農繁期の臨時雇い以外、基本的に一人でできる農業を追求し

てきた。小さくても利益が出る安富町型の農業だ。

さらに吉田さんは、地域で一番の農家をめざした。ランチェスターの法則では、「弱者がビジネス競争に勝つには特定分野や地域のトップになれ」とある。地域一番になれば、販売先や新規就農者などの情報は、自然に集まってくる。

すでに吉田農場の規模は安富町で断トツだ。「酒米のことなら吉田君に聞け」との評価も得ている。集まってくる情報を経営に生かす基盤は整った。

安富産酒米で日本酒生産

栽培する酒米の販売先は安富町にある株式会社下村酒造店だ。1884年(明治17年)創業の老舗酒蔵で、「宮の井」「奥播磨」など約20銘柄の日本酒を製造・販売している。家訓の「手造りに秀でる技はなし」を守り、昔ながらの手法を伝承する。酒の販売先も、そのこだわりを伝えられる地酒専門店に限定している。

事業承継後、吉田さんは馬舩さんと一緒に、下村酒造店の7代目当主で社長の下村元基さんに「馬舩さんの跡は私が継ぎます。酒米を買っていただきたい」と直談判した。

取引条件は中間流通を挟まず、吉田農場と直接取引とし、販売価格は農協と同額と申し出た。「大地の会の経営者たちは直接取引が当たり前。他の方法は考えなかった」と吉田さんは振り返る。

もともと、下村酒造は農協から酒米を購入していた。しかし、農家の高齢化や離農で酒米の生産量が細り、地元産の酒米購入が難しくなるリスクを感じていた。その点、吉田さんは下村さんと同年代の生産者。情報交換もしやすい。下村さんは「いいコメを持って来てくださ」と受けた。

下村酒造は輸出にも乗り出している。2022年9月、香港で開催された「第1回オリエンタル酒アワード2022」に出品。「奥播磨山廃純米 山田錦 八割磨き」が純米酒（旨味濃醇）部門で金賞を受賞、さらに同部門のチャンピオンにも選ばれた。これを機に韓国や香港、台湾、オーストラリアへの輸出を開始した。

人口減少などで伸び悩む国内需要を輸出でカバーする狙いだが、「大きな酒蔵ではないので、生産量には限度がある。収益の向上にはお酒の付加価値も高めていきたい」と下村さん。安富町産の酒米を

使って、地域で特色のある酒を生産している。

安富町産米にこだわるのは、酒蔵で使う井戸水と同じ水系で生産されるコメだから。科学的根拠はないが、フランスで地元産ブドウを使うワインは香りや味わいが異なるという「テロワール」を意識した酒造りだ。

吉田さんは冬場の農閑期には酒粕の配達など下村酒造を手伝っているが、酒蔵見学に来る酒販店や飲食店の担当者を自分の田んぼに案内し、地域内で完結する酒の魅力をアピールしている。

同時に「安富町産にこだわる以

上、自分にも責任が跳ね返ってくる」と気を引き締める。生産量を追求するなら、酒米はどの産地でも構わない。だが、地域産にこだわるのなら品質のいい酒米を生産しなければならぬ。

酒米増産に協力農家募る

もともと、吉田さんの酒米供給量は下村酒造の必要量の半分しかない。栽培面積を15畝以下に抑えているからで、協力農家を育て供給量を増やしたい。現在は町内の2軒の農家が協力農家になり、吉田さんが乾燥調製して出荷している。さらに新規就農者が加われば

供給量は増え、遊休農地も減る。

農地中間管理機構などの情報で、遊休農地の「見える化」は進んだ。それでも土地利用型農業への新規就農者が増えないのは、農業機械への投資が大きいとか、販売先がない、地域とのかかわり方が難しいといった課題があるためだ。

吉田さんは、参入をためらっている就農希望者に「われわれの『安富町チーム』に加わりませんか」と呼びかける。中山間地域での強い農業づくりは、新たな広がりを見せようとしている。

（ジャーナリスト 金子弘道／文

藤井 大介／撮影）



吉田さんが下村酒造店に納めた酒米。時間をかけて丁寧に仕込まれる（上） 奥播磨伝統の手法でコメのうま味を最大限引き出した清酒「奥播磨」（中） 何でも相談し合う仲という吉田さんと下村さん（下）