

山口 貴広さん

茨城県稲敷市
YAMAGUCHI farm株式会社
代表取締役

3年間でメガファームに規模拡大 効率化より単収確保でコスト削減



わずか3年間で水田の経営面積を3倍の107畝に急成長させたのは、茨城県稲敷市のYAMAGUCHI farm株式会社だ。メガファームを育成する県の事業に手を挙げ、第1号に選ばれた。無理に経営の効率化を追い求めるのではなく、身の丈に合ったスマート農業で米の単収量を引き上げ、もつかる農業をめ

域でいちばん大きい農家、漠然と100畝ぐらいの農家をめざしたいという気持ちがありました。そのころに「100畝規模の経営が龍ヶ崎市にあるぞ」と聞いていたので、取りあえずの目標はその辺りかなと。後からそれが有名な有有限会社横田農場だと知りました。

——茨城県が2018年に始めた「茨城モデル水稲メガファーム育成事業」は渡りに船でした。山口 そうです。すぐに手を挙げて事業の認定第1号になりました。農家の高齢化や後継者不足が進み、農地の出し手は確実に増えていました。県の事業に頼らなくても、規模を増やせることは確実でした。しかし3年で一気に100畝に拡大する計画はとても魅力的でした。

——就農前から、大規模経営を志向していたそうですね。山口 農業をするなら大規模でやりたいと考えていました。子どものころの規模は数畝、その後私が20歳ぐらいのときでも12畝程度でした。地域で目立つ規模ではありません。地

県の育成事業に一番乗り

——事業はどのように役立ちましたか。山口 新たに農地を借り入れたのは、自宅から車で15分ほど離れたエリアが中心です。当然、私が知らない農家がほとんど。自分の田んぼを預けようとする人にとって、見ず知らずの人は当然警戒しますよね。それでも集積できたのは、県の農業改良普及センターや地域の農業委員会、市役所の農政課、農地中間管理機構、農地集積推進委員の人たちが一生懸

命「山口さんに農地を貸してくれませんか」と回ってくれたおかげです。農地を借りること以外にも役立ちました。農業経営に詳しい中小企業診断士に年に1、2回相談する機会ができました。規模拡大で「投資が増やさなくてはならない」ということは理解していましたが、100畝規模になったときのイメージがなかなかつかめなかったのです。診断士からは、短期、中期、長期に分けて経営の課題を整理することを勧められました。直面しそうなことを一つひとつ書き出して計画書を埋めていくと、目標ははっきりしてきました。3年間で振り返ると、ほとんどの課題の解決策をやり遂げることができました。農家の発想から農業経営者としての視点に切り替えることが

——事業はどのよう

——事業はどのよう

——事業はどのよう

——事業はどのよう



YAMAGUCHI farm代表取締役の山口貴広さん=稲敷市の事務所で

できたと思います。こうした経営支援はとても有益でした。

——以前は兼業農家だったのですね。
山口 高校卒業後に地元企業に就職し、1年してから就農しました。当時の規模は約12畝で、私を含めて3世代が稲作専業で暮らすことはできません。父親と私は農閑期に兼業の建築外装工事などを手掛けていました。米価も60^キ当たり1万円を切るような安値の年もありました。

専業になったのは父親から経営を引き継いだ2012年ごろです。ち

ようど飼料用米の制度がスタートする時期でした。それまでは主食用米がほとんどでしたが、国の政策の後押しもあり、飼料用米には積極的に取り組んできました。今では飼料用米の面積がいちばん大きく、経営の柱の一つです。

米の価格高騰で主食用米増やす

——米価が値上がりしました。
山口 しばらく低米価が続いていたから、農家としての手取りは久しぶりに回復しました。

2024年の作付けは、「あきたこまち」と「コシヒカリ」の主食用が40畝で、飼料用米が60畝。輸出向けが12畝、加工用米が1畝でした。

主食用向けの米の価格が値上がりしたので、25年は飼料用米を減らし、その分を主食用米に振り向けようかと考えています。ただ、米価は変動するのでその辺りの見極めが難しいですね。

また、夏の高温障害への対策もしたいと考えています。25年は作期を早めて早稲の品種を作付けしたり、

「にじのきらめき」「ふくまる」といった高温耐性品種の栽培を増やしたりするつもりです。

——規模が大きくなってどのように変わりましたか。

山口 米の生産性は確実に上がりました。圃場^は周辺が平坦で、基盤整備が進んでいることも追い風となりました。

3年間で100畝にする計画だったので、それを前提にして機械や施設の投資を進めました。100馬力と70馬力のトラクター、乾燥施設などを買って整備しました。若い世代の人も雇い入れました。今は3人雇用しています。

早め早めに投資の対応ができたのは、県の事業なので目標が達成できるだろうという算段があったからです。当時は米価が安く、収益の見通しも難しかった。私のような個別経営では怖くて先行投資はできなかつたでしょう。

——規模の大きい農家は労働力や機械を効率よく使うために作期を分散することが多いです。

山口 作期を調整してコスト削減するという考え方はたくありません。いちばん大切なのは、単位面積当たりの米の収量にこだわることだと考えています。規模が大きくなると、

Profile

やまぐち たかひろ
茨城県稲敷市出身の41歳。江戸時代から続く米農家の9代目。高校卒業後に地元の企業に勤め、2005年に実家で就農。冬場は父と一緒に外壁工事に携わる兼業農家だった。12年に父から経営を引き継ぎ、専業経営に転換した。18年「茨城モデル水稲メガファーム育成事業」に参画し、3年間で経営規模を3倍に拡大。日々からきれいな圃場管理や草刈りを徹底している。

Data

YAMAGUCHI farm株式会社
2019年設立。従業員5人（うち外部雇用3人）。主食用、飼料用、輸出用、加工用米を計120^キで生産。米は飼料用米、主食用米ともフレコンバッグで出荷する。茨城県内の米輸出専門商社である百笑市場を通じて海外にも米を販売している。

どうしても労働生産性や機械の効率化に目が向きますが、その分収量が落ちてしまうことが少なくありません。それでは面積を増やしてももうかる状況にはならない。

稲にとって必要な資材や手間は惜しみません。収量を上げて、結果として1俵当たりの生産コストを下げることが望ましいと考えるからです。肥料や土壌改善資材も無理に安値を追うのではなくて、信用のあるしつかりした製品を買うようにしています。

確かに3年で3倍という規模拡大のペースに手間が追いつかないこともありました。そのときには省力化を目的に、湛水直播も取り組みました。一時は30畝ぐらいまで増やしましたが、従業員が増えて農機が整ったので、移植栽培に戻しました。やっぱり収量を考えると移植のほうが優れていますから。

23年の場合は飼料用も含めて平均で9・7俵を収穫できました。過去最高でした。作柄の影響で24年は少し収量を落としてしまい、8・7俵でした。

肥培管理、水管理は基本どおりを心がけます。25年は米価も値上がりしているので、土作りにも力を入れようと思っています。

スマート農機の正確さに驚く

——2019年から国のスマート農業実証プロジェクトに参加していますね。

山口 ちょうど規模拡大に取り組んでいたのですが、スマート農業には関心がありました。幾つかの大規模米農家を対象にした農水省の実証プロジェクトで、私のところでは無人のロボットトラクター、自動運転田植機、圃場管理システムなどの機器類を借りて試験しました。今でも試験の一部は継続しています。

自動運転の田植機を使い始めたときには衝撃的でした。人間の操作ではとてもできないほど真つすぐに進みながら田植えができる。しかもどこがつなぎ目かわからないぐらいの精度ですよ。「本当に人が乗っていないだけでも植えられるんだ」と思いました。

23年は、圃場面積100畝の半分ぐらいまで自動田植機を使うことができました。一人分の人手を減らせたので、省力化になったことは間違いありません。

無人トラクターも確かに直進で使うのは魅力的です。現在は事業の一端で無料で借りているのですが、いったんスマート機能を使い始めると

直進機能がないトラクターの運転は手間がかかるように感じます。

圃場管理システムは、作業の進捗や水管理の情報を従業員間で共有できる手段として活用しています。将来はさまざまなスマート農機のデータを取り込んで一体的に利用できるようになると思います。省力化と同時に米の品質や収量を上げる効果も期待しています。

——すぐにでもスマート農業を導入しますか。

山口 高性能のスマート農機を活用するには、一定の広さが必要で、すべての田んぼで活躍できるわけではありません。直進は素早くても、折り返して回転するときには人間のほうが早く作業できることもあります。トラクターの自動運転の様子を監視する人手が必要ですが、田んぼの横でトラクターを眺めるよりも、実際にキャビンに乗ったほうが合理的で快適なようにも思います。

現時点の私の経営規模では、コストがかさむ完全無人の機械よりも、直進補助機能がついた農業機械のほうが現実的のように思います。今後面積がさらに増えて集積が進んだら、スマート農機をもっと活用できると思います。

スマート農機のプロジェクトを始

めて、農研機構の稲作研究者に直接相談できるようにになりました。普通の農家にはなかなか敷居が高いですが、専門家とつながれたのは大きなメリットです。

人手確保と人材育成が大切

——規模をどこまで増やすのですか。

山口 周囲には「2028年までに200畝まで増やす」と言ってきました。引退する農家が増え、農地は今後も出てくるでしょう。計画どおりに進むかは不透明ですが、人手や農業機械などの手当てができれば、200畝にとどまらず、可能な限り増やしていきたいと考えています。

まず人手の確保は大切です。今は同世代の3人を周年で雇用しています。私の同級生を含めて地元の人2人。東京から就農してくれたのが28歳です。「農家で働く」と低賃金というイメージで見られますが、それでは人が集まるはずはありません。周辺の企業並み、あるいはそれ以上の待遇をめざしています。

同時に人材の育成が大切です。今の従業員が管理職に育ってくれば、彼らに日常の農場経営を任せられる。そうなれば経営者として私の仕事の幅を広げることができます。

(ジャーナリスト 山田優)