

新・農業経営者ルポ／第76回

# 大規模経営を通して、 地域と世代間の共生を図る



## 大規模経営を通して、地域と世代間の共生を図る

農水省の統計によると、わが国の主業農家の経営面積の平均は2.9ha、北海道で25.9haとされている。それに対し、青森県五所川原市の(有)豊心ファームは、家族経営をベースとした7人のスタッフという少人数でありながら、延べ経営面積は245haにもものぼる。代表取締役の境谷博顕の父が昭和20年代、この地で農業を始めた当時の水田面積は2.4haだった。農作業の受託と大型農業機械の積極的導入などに支えられたその大規模経営の秘密を探る。

取材・文／田中真知 撮影／土井学

青森市から奥羽山脈北端の山並みを超えて津軽平野に入ると、一気に視界が開ける。青々とした水田がどこまでも広がる中、西の方角には岩木山が優美な姿を見せている。(有)豊心ファームもまた、その岩木山を望む津軽平野の一角にある。

まるで北海道の農業のような大型機械を駆使し、大規模経営を進める豊心ファーム。その先進的な経営は早くから衆目を集めるところとなり、2010年7月には、第59回全国農業コンクールにおいてグランプリである毎日農業大賞を受賞した。

高い評価を得たのは、その規模拡大と効率化の実現のための、様々な工夫や取り組みである。

代表取締役の境谷博顕は自分の保有する水稲33ha、大豆45ha、麦6haのほか、高齢化の進んだ周辺集落の作業受託を引き受け、その管理面積は麦と大豆を中心に延べ245haにも及ぶ。これは米国の農家一戸あた

りの経営面積(178ha)を上回る経営規模である。

しかし、境谷の狙いは、単なる経営規模の拡大だけではない。高齢化の進んだ周辺集落では耕作放棄地が増え、地域農業の弱体化がますます進んでいる。境谷は細かく点在する、そうした農地を団地化して作業の効率化を進めた。それはつまるところ地域農業を活性化するための取り組みであり、そこが今回のコンクールでも高く評価されたのだった。

### 子ども時代に養われた経営者としての感覚

境谷の父が昭和20年代にこの地で農業を始めた頃、水田面積は2.4haにすぎなかった。長い冬をひかえた雪国では、農作業が終わればなるべく早く出稼ぎに行くというのが、ほとんどの農家の常識だった。ところが境谷の父は出稼ぎには行かず、農業一本でやっていくという毅然と

した意志を貫いた。そのために農地を購入して面積の拡大に取り組む父を見ながら境谷は育った。

「父はとにかく働く人でした。でも、田植えが終わった時や、お盆には休みを取って、私を映画館へ連れていってくれました。必ず洋画で、さらにその帰りには寿司を食べさせてくれたんです。半世紀以上経った今でも、そのことは鮮明に覚えていますね」

洋画好きの父は、農業についても周囲の農家とは違う感覚を持っていた。農作業といえば牛や馬を使うのが当たり前だった時代に、いち早く耕うん機やハーベスタ、コンバインを取り入れ、作業の省力化・効率化に取り組んでいた。また、農作業の合間に少年だった境谷に、様々な作物の知識や栽培方法を教えてくれた。それは思いがけないところで、境谷の就農への決意を促すことになった。

「中学生の時、理科の先生が『田んぼのイネの花が咲いているのを見たことがある者はいるか』と質問したんです。その時に『はい』と答えられたのがクラスの中で私だけでした。『何時頃から開花するか知っていますか』とも質問されたのですが、それも答えられた。同級生は全員農家だったにもかかわらず、みな知ら

## (有)豊心ファーム 代表取締役

# 境谷博顕

青森県五所川原市



さかいや・ひろあき ●1950年、青森県五所川原市生まれ。1975年、父から7.4haの水田を経営移譲される。農業一本で食べていくために農地の購入や借入による面積の拡大を図るとともに、農作業の受託による大規模経営を目指す。水稲33ha、大豆45ha、麦6haのほか、作業受託された圃場を合わせると管理面積は延べ254haに及ぶ。1998年、(有)豊心ファームを設立。妻と2人の息子、長男の嫁の5人のほか、通年雇用の2人をスタッフとして大規模経営に取り組んでいる。 <http://www.housin.co.jp/>

ないんです。その時先生に『おまえ、百姓をやればきっと成功するぞ』とほめられ、それがとても嬉しかったですね」

境谷が高校に入ると、父は農作業の報酬として給料をくれるようになった。青色申告も近隣農家の中では、もつとも早くから行なっていた。そんな姿を見て、たとえ家族であっても金銭面をきっちりして経営の感覚を取り入れる父のやり方を、境谷少年は自然に身につけていった。

### 農業一本で食べていくため 規模拡大路線へ

1969年、高校卒業と同時に境谷は就農する。それから間もない頃、父は田んぼを購入する際、相手との交渉の場に境谷を連れていった。購入が決まると、境谷は500万円ほどの現金を持たされ、支払いの使いにやられた。多額の現金を持たされて不安はなかったのだろうか。

「それはありませんでした。そういうものだと思います。それでいい。ただ父にしてみれば、本当かといつにやれるかどうか冒険させてみたのかもしれない」といって境谷は笑った。

たしかに冒険かもしれないが、それは境谷の父ならではの経営教育だったのだろう。高校生になった境

谷に給料を支払っていたように、中学までは非常に厳しかった父は、高校になると境谷を一人前と認め、説教じみたことは一切言わなくなった。

22歳で境谷が結婚すると、それまで出稼ぎに行くことになった父が出稼ぎに出かけるようになった。翌年からは肥料の選択や注文から申告まで任された。早期の経営移譲を念頭に置いて、様々な事務手続きをできるようにするための父の計らいだったのだろうと、境谷は思っている。

1975年、25歳の若さで境谷は父から経営を移譲される。当時の水田面積は7・4ha。「これからの農業は規模を拡大しないとやっていけない」と言っていた父のやり方を見てきた境谷は、自然に経営の規模拡大を志向していた。

「はっきりした計画があったわけではありませんが、自分はどこまでやれるだろうか、どうせやるなら、やるだけやってみようという興味はありました。やれる自信はありました」

経営移譲から6年で水田面積は倍の14・5haにまで拡大した。米価が上っていた時期だったので、資金の調達には困らず、少しくらい離れている土地でも積極的に購入して



1



2

1 自宅裏に広がる圃場。水稻の品種はつがるロマンとまっしぐら。2 経営規模の拡大に伴い、2006年に増築した倉庫。内部には作業機や乾燥調製設備が整然と並ぶ。どの機械もメンテナンスが行き届いている。3 穀物以外の換金作物として、一部のハウスではナスも栽培している。4 乾燥機は現在8台を所有。5 ジョンディーア6430。次男の稔頭の専用機だ。



3



4



5

# 大規模経営を通して、地域と世代間の共生を図る



6 モノセムの大豆播種機。作業速度は時速7～8kmで、10aあたり3分ほどで播種作業を行なえる。7 大豆と小麦はクボタの汎用コンバインARH900で収穫。8 モロオカのクローラトラクタMK140。泥炭地の多い津軽平野では重宝する。9 スガノ農機のプラウは18インチの4連リバーシブルを使用。10 ブランシャのブームスプレイヤー。大豆の防除や土壌処理に活躍。



いった。ただし、面積が広がれば当然、作業は増えて忙しくなる。そんな時にとある用事で仙台の農政局を訪れた。すると、その知り合いが「何の仕事をやってもいいが、いざ間に合わない場合には、不眠不休という手があるんだよ」と言った。

「ああ、そうか、そういう手があるのかと思いましたね。当時私は30代半ばで気力も体力も最高に充実していた時期だったこともあって、不眠不休でやればやれないことはないのだと納得したものです」

**設備投資を  
過剰投資とはいわせない**

昭和の終わりから平成にかけて、周辺集落では高齢化に伴い耕作放棄地が増えてきた。境谷のもとには、耕地の維持ができなくなった農家から、麦や大豆などの転作物の農業を引き受けてほしいという依頼が増えてきた。農作業の受託はビジネスになるのももちろんだが、それ以上に衰退していく地域農業の活性化にもつながる。条件の悪い土地であっても、頼まれれば引き受けた。

しかし、増える作業をこなすには機械の導入による効率化は不可欠だった。1987年には作業所を新築し、乾燥機をはじめ様々な農業機械を導入した。

「設備投資を過剰投資という人もいます。でも、投資を上回る収入を得られる見通しがあったから設備を導入したわけで、決して過剰投資とは思いません。地域の人の中には、共同で作業所をつくって作業受託をしたいという人もいましたが、その動機を聞いてみると、『早く出稼ぎに行けるから』というのです。それは私の考えとは違う。出稼ぎではなく、設備を収入に結びつけるような仕組みを工夫すべきだと私は思います」

以前、出稼ぎに行く父を持つ子どもの作文を読んだことが境谷には忘れられない。それは1年目は出稼ぎに行く父親を送るのが寂しくてたまらなかったのに、5～6年もすると慣れてしまった、という内容だった。出稼ぎが悪いわけではないが、残された家族が寂しさに慣れてしまうようなことは、よくない。境谷の父がそうしてきたように、農業一本でメシを食おうと努力するのは、そのためでもある。

**農場の法人化と  
外国製大型機械の導入**

境谷が父の姿を見て自然に就農の道を選んだように、境谷の二人の息子もごく自然に就農を選んだ。境谷自身は息子に是が非でも継いでもらいたいとは考えていなかった。必要

なら誰かを雇用すればいいのであって、身内へのこだわりはなかった。

長男の一智が就農した翌年の1998年、境谷は以前から考えていた法人化を図り、豊心ファームを設立する。労働環境を改善し、決まった給料が月々支払われ、保険なども含めて従業員が働きやすい環境をつくることで、農業をプライドの持てる仕事にするためであった。

法人化のメリットは様々だった。販売や作業受託の際、相手の信用度は明らかに上がり、新たな受注にも結びついた。加えて役員である家族にも、自分たちは経営者であるという自覚が出てきたことで、農業を経営としてとらえる考え方が育つようになった。

一智が加わったことで、境谷の目指す規模拡大の路線はさらにダイナミックな発展を遂げる。農業機械が好きだった一智は、同じく青森県出身で現在はウクライナで大豆生産を行なう木村慎一の、大型農機を駆使したスケールの大きな経営スタイルに関心があった。実際に木村とともにヨーロッパを訪れ、農機の国際見本市「SIMA」や現地の圃場を見学し、フェントやジョンディアなど外国製のトラクタを積極的に導入した。

「気候や環境の違う日本で、海外の

機械の能力を発揮させるためには、様々な試行錯誤が必要です。その中で重要なポイントは、土を乾かすこと。土を乾かすことによって、作業の効率は確実にアップします。機械を入れたことで、土づくりの大切さを考えるようになりました」

一智の積極的な機械の導入にあたっては、境谷と意見が対立することもあった。コンバインを買う時、境谷の試算ではどうしても採算が合わない。「1500万円の機械を5年で償却するのは無理だ」と境谷が言う。「なんで5年で償却するのか。もっと使えばいい」と一智が反論する。たしかに境谷は機械による効率の向上は認めている。

「1台では、ただ持っているだけと見られるが、2台持っている、あそこはまだ能力があると思われる。息子たちが加わったことで、作業受託の注文はたしかに増えましたね」と境谷は言う。

2000年からは大豆の作付けも開始し、稲の育苗から大豆の乾燥調製まで、長期間にわたる仕事の平準化も図った。また、育苗作業が不要となる乾田直播栽培にも3年前から取り組んでいる。まだ技術的な部分で試行錯誤はあるが、「将来的には移植栽培を7割、直播栽培を3割にしたい」と一智は言う。



12



11

11 13 14 2009年に導入したばかりのフェント716。長男の一智の専用機だ。165馬力ものハイパワーで、すべての操作が運転席右側のレバー1本でこなせる。12 タカキタのロールベアラで稲藁を回収し、畜産業者に販売している。13 クボタのコンバインARN698。コメが豊作で負荷がかかりやすい時でも、作業速度を落とすことなく収穫できる。



15



14

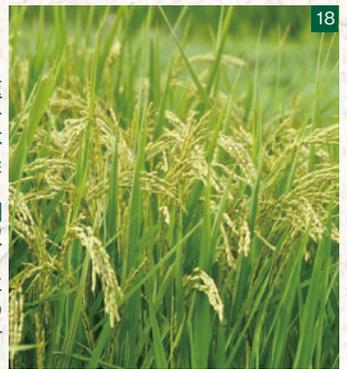


13

# 大規模経営を通して、地域と世代間の共生を図る



16サルキーの24条ドリルシーダー。水稻の乾田直播のほか、大豆や小麦の播種にも使用している。最大で時速15kmでの高速播種作業が可能だ。17長男の一智は、フランスの農業機械の見本市「SIMA」に出かけるほどの農機好き。海外の農機導入にあたっては、北海道の中沢機械店に相談している。18乾田直播への取り組みは今年で3年目を迎える。現在の直播面積は1.8ha。「1年目はうまくいったけど、春の天候は毎年違う。それにどう対応するかが課題」と一智は言う。



## 加工・販売はパートナーに任せ 自らは生産に特化する

2005年、一智が農産物穀物検査資格を取得して、コメの登録検査機関としての活動ができるようになった。その翌年に入社した次男の稔頭も、同じ資格を取得した。さらに稔頭は、農業散布のための産業用無人ヘリコプターの操縦免許も取得した。

農作業の受託、コメの等級付けから販売、さらには農業散布の作業依頼など、様々な課題に対処できるだけの技術を会得して経営に取り組み豊心ファーム。現在の規模を家族5人と常時雇用のスタッフ2名でやっていくのは決して楽ではない。麦の収穫作業が連日深夜の1時にまで及んだ時期もある。乾燥調製も自前の施設で行なうので、文字通り、若い頃に仙台の農政局で聞いた「不眠不休」の日々が続いたこともざらであった。

一方、コメの販売先は農協が15%、近所の老人ホームなどの施設が10%で、残りの大部分は県内の卸業者に玄米として出荷している。今のところ消費者への直接販売はほとんど行なっていない。境谷には、基本的には生産にこだわりたいという思いがある。

「以前はコメの販売を大阪や島根や広島などかなり広い範囲でやっていましたが、これは危ない、回収できなくなるのではと思って、今は県内の卸業者に絞っています。スーパーに白米で売って、どのくらいの収入になるかを考えると、うちがそのままやることはないという判断です。精米は専門業者にやってもらえば、それについてのリスクは負わないで済みます」

長男の一智もほぼ同じ見方をしてる。

「うちは農産物の登録検査機関にもなっているし、玄米の時点で付加価値をつけて売れるのなら、敢えて白米で勝負する必要はないと思っています。『餅は餅屋』という言葉があります。加工や販売はその道のプロに任せればいい。私は生産にこだわりたいと思っています」

テーブルをはさんだ向こう側で、境谷は一智の話を聞いているのかわからないのか、ときおり雨に煙る窓の外を眺めている。かつて境谷の父もそんなふう息子の成長を静かに見守っていたのかもしれない。

農業を通じた世代間の共生、そして地域との共生、機械との共生。境谷の経営には、共生というキーワードがよく似合う気がした。

(本文中敬称略)