

モミツ M-15B

新・農業経営者ルポ／第92回

すべてを受け入れて、前に進む 東北の農業経営者魂ここにあり



すべてを受け入れて、前に進む 東北の農業経営者魂ここにあり

伊藤農場を訪問してまず驚くのは、居並ぶ数々の工作機械である。フォークリフトや発電機ならまだしも、エアブラズマ切断機やアーク溶接機といった専門的な機械とメンテ用の工具、それに分解した部品がライスセクターや倉庫の一角を占めている。エンジンアとも見紛うその技量に加えて、幅広い好奇心と行動力は、昨年の東日本大震災をはじめとする困難にどのように活かすことができたか。

取材・文／田中真知 撮影／紺野浩一（編集部）

東日本大震災で倒壊した
乾燥施設は今……

「いやいや、困ったなあ。これを取り替えるのには、なんぼかかるだろう……」

その言葉を発したのは、2011年3月11日15時頃だろうか。東日本大震災直後、無残な姿で倒壊したライスセクター内の乾燥機を見て、前日に61歳の誕生日を迎えたばかりの伊藤基夫は思わず頭を抱えた。自宅の敷地内にあるライスセクターに設置されていた8台の乾燥機は、将棋倒しのように斜めに倒れ、中に入っていた籾が床一面に散乱していた。

地震の来る直前、彼は乾燥機の前でフォークリフトの油漏れを修理していた。緊急地震速報を聞いた伊藤は、すぐにその場を離れて、道を挟んだ向かいにあるビニールハウスで作業していた息子・晋哉のところへ走って避難を呼びかけた。家族で庭に集まり身を寄せ合って揺れが収まるのを待った。しかし、揺れはなか

なか終わらず、一度収まったかに見えても、立て続けに幾度も大地が縦に、横に動く。

やっと揺れが収まって、伊藤は真っ先にライスセクターへ飛び込んだ。そこで目にしたのが冒頭の光景だった。乾燥機の昇降機はひしゃげ、台座はつぶれていた。初めて経験する震度7という巨大な地震の爪痕だった。幸い家族に怪我はなかったものの、スクラップ状態の乾燥機を前に伊藤は言葉もなかった。中に籾がいっぱいに入っていたために自重が重かったのも被害を大きくした。

別の倉庫には籾の入った1袋800kg以上あるフレコンバックが3段に積み重ねられていたが、これも倒壊してシャッターを壊している。

乾燥機は新品だと1台280万かかるという。全台新しく購入するとすると莫大な額になる。途方に暮れた伊藤だったが、岩手・宮城両県沿岸部における津波の報道を見て、うちの被害なんて、たいしたことな

い。命があるだけありがたい限りだと痛感した。

手をこまねいているわけにはいかないと思った。とはいえ、倒壊した乾燥機に穴を開けて中の籾を抜いたものの、春作業も本格化する中で、なかなか手がつけられなかった。乾燥機8台のうち、6台は修理不能だった。だが、6月末、稲作経営者会議で知己を得た長野県の農業経営者から中古の乾燥機6台を無償で提供してもらえることになった。さらに、8月には津波の浸水を受けた山元町の黄金ファームから、海水に浸かってしまった3台の乾燥機の提供を受けた。震災後の東北ではネットワークの力が復興の足がかりになっている例が多いが、ここでも彼が築いてきた農業界のネットワークがものをいった。

ここからが伊藤の本領発揮だった。農場には切断機や溶接機などの工作機械が一式揃っている。コンバインなどの大型農機のメンテナンスも自分でこなす伊藤にとって、乾燥機の分解や修理は当然、自分で行うものだった。

山元町から運んできた3台はしばらく海水に浸かっていたため、中のヘドロを抜いてきれいに洗った。水分計も分解掃除し、モーターも分解してベアリングを取り替えて組み直



伊藤農場 代表
伊藤基夫 宮城県栗原市

いとう・もとお●1950年宮城県栗原市（現・栗原市）生まれ。68年宮城県立加美農業高校卒業後、就農。就農当初は3.6haの圃場での稲作と養豚の複合経営を行なうが、80年にコメ専業でいくことを決心。周辺農家の兼業化が進む中、作業受託によって経営面積を広げ、現在の経営規模は60ha。工作機械についての該博な知識と技術を活かして農業機械の整備や修理はすべて自分で行ない、また地元の農業経営者にそのノウハウを伝える講習会を開いている。宮城県稲作経営者会議副会長、栗原市稲作実践盟友会会長も務める。主品種はひとめぼれ、ささろまん、まなむすめ、ゆめむすび等。

した。海水に浸かっていたため錆が出ていたが、配電関係も接点復活剤を使えば修理できることもわかってきた。こうして秋の収穫前までに、ライスセンターの乾燥機はほぼ元通りの状態に復活した。稲作経営者でここまでやれてしまうような人は、ごくごく限られていると思うが、伊藤は飄々としてこう言うのだ。

「専門家だつて最初は素人。工業大学を出ていたって、図面見て新しい機械に触れたときは素人から始まる。高校しか出ていなくて、同じ人間だから、やればできるようになると思ってるから」

黒字だった養豚をやめて 農作業の受託による経営へ

宮城県栗原市で60haの水田を経営する伊藤は11代目にあたる。地主の家系ではないとのことだが、長男である彼は学校を出たら農業を継ぐものだと思っていた。当時、全国で6校指定されていた農業パイロットスクールのひとつであった宮城県立加美農業高校を卒業後、就農する。

家業の農業を手伝う一方、時間のあるときに、埼玉県内で工作機械を製造する工場を営んでいた叔父の仕事を手伝った。手伝いをするうちに、工作機械の面白さに目覚め、旋盤や切断機、溶接機などの使い方にも通

じていった。そして、徐々に機械化が進んでいった農業にもこれらを生かしてやろうと考えるようになった。

また15頭ほどの豚を飼った時期もあった。経営はそれなりに順調だったが、しばらくするとデンマークからチルドポークが入ってきた。チルドポークは部位別の製品だったが、日本では当時は豚の取引は1頭単位だった。

「これではかなわないと思った。日本もいずれは部位別になるだろうが、今のままでは規模を大きくしないと、そのうちやっていけなくなる」
「それだったら……」と考えた末、伊藤は、集落で一番後に始めた養豚を、最初にやめることを決断した。

同時に、コメ単作でなんとかやっていけるのではないかと見通していた。その根拠は、増えつつあった周辺の兼業農家の作業受託だった。1980年、30歳のときに稲作一本で行くことにした。

栗駒町の隣町である鶯沢町には鉛、亜鉛を産出する細倉鉱山（現在は閉山）があり、周辺の農家は関連企業に勤務するなどして兼業化が進んでいた。そのため農家の金回りもよくコンバインの普及率も日本一だった。しかし、伊藤はだからこそコメだけでやれるのではないかと考



1 3.11の大震災によって倒壊した乾燥機。中に貯蔵していた籾が床に散乱した。これを片付けることから伊藤農場の復旧が始まった。2 震度7という揺れのために農道には鋭い亀裂が入った。3 倉庫に2段に重ねられた籾の入ったフレコンバック。倒壊してシャッターが破壊されたため、鉄骨の支えを設置した。4 落ち着かない日々の中、作業を進めた伊藤一家。なお1は2011年3月11日、2～4は同年4月に撮影。



すべてを受け入れて、前に進む 東北の農業経営者魂ここにあり



5 現在は稼働している乾燥機。倒壊被害を免れた乾燥機と提供されたものを組み合わせている。6 長野県諏訪市の農業経営者、山田三夫（山田ライスセンター）は「更新を前倒しするから」と無償で乾燥機を提供。7 また山元町の農業法人、黄金ファームから提供された乾燥機は津波の被害を受けていた。赤い線は津波の到達水位。8 分解された乾燥機から取り出されたモーターやファン。部品はスペアや修理のために保存してある。

えたのだった。

「鉾山もこのままのはずがない。機械があっても農業をやり続けたいというような人も減っていくはずだ」

鷲沢町の知り合いからの依頼を皮切りに、受託された田圃での農作業を引き受けることによって経営面積を拡大していった。

仕事の丁寧さが評価されて口コミでうちの田圃もやってくれないかという依頼が彼のもとに寄せられ、委託作業を始めた年に倍になった面積は数年のうちに、さらにその倍という勢いで増えていった。農協への出荷量もトップになった。その頃、父親も農協の組合長を務めた

新食糧法の施行をきっかけに農協と決別する

そんな伊藤の経営が大きく変わるきっかけは95年に施行された新食糧法だった。「この先も、このまま農協とつきあっていいのだろうか」と考えるようになったのだ。

「農協の場合、全農を頂点としてそこに行くまでに、いろんな手数料を取られる。当時1俵につき3000円くらいだったから、ある程度面積があれば業者に出したほうがずっといい。新食糧法が施行されたのは11月だったはずけど、お盆前から業者

がどんどん入ってきたよ。その中から優良業者を選別したら、農協に出す分が結果的にゼロ（笑）」

農協から何か言われませんでしたか、と聞くと、こんな答えが返ってきた。

「ものすごい軋轢だったね。それまで出荷量が一番だったのに、いきなり1俵も出さなくなったんだから。まして親父が元組合長という立場もあった。けれども、これを乗り越えなければ続かないとも思ってたけどね。農協は5月の田植えが終わった後、仮払金を払ってもらおうでしょ。それを返金したし、違約金も払うことになったしね。でも、新規業者の買入れ価格からすれば、たいしたことではなかったよ。それで農協と縁が切れるのだったら……と喜んで払ったもの」

伊藤にとって、業者との取引の魅力は先払い方式だったという。

「農協の場合は1度に口座にふりこまれるので、それを1年の間、切り崩し続けていくことになる。しかし、業者との契約では、信用取引の一端として、出荷前に代金を払ってもらった契約にもらった。売上と入金が見えるので事業計画が立てやすい。切り崩すやり方だと、どうしても貯金を減らしたくないという思いからつい借金をする。その借り入

れ先が農協だったりすると、ますます農協に依存するようになるものですよ」

交渉力、メンテ力などを活かしたコスト削減策

農協を離れて、民間業者とつきあっていくうえで不可欠なのは売り先の確保である。伊藤は営業のために大阪や名古屋など各地へ出かけた。一方で、品質を上げるために、様々な微量要素資材を投入して、味の向上の努力にも余念がなかった。品質がよければ、業者同士の口コミで仕事も舞い込んでくるとうんでいた。

取引業者の仕入担当者が生産地を見たいといってくると、伊藤は「日帰りしてはダメ」といって、ホテルを準備して、夜担当者といっしょに飲んで話をしながら交流を深めていった。様々な業者とのつきあいの中で交渉術も学んだ。

「東北人からすれば、やはり大阪商人はすごいと感心するな。彼らは酒飲みながら値段交渉はしない。飲む前にしっかりと交渉して、値段を決めてから飲む。飲んでいるときは金の話はいっさいしない。特に教えられたわけではないけれど、話をしながら相手の腹を読んでいくというやり方は、そこから学んだな」

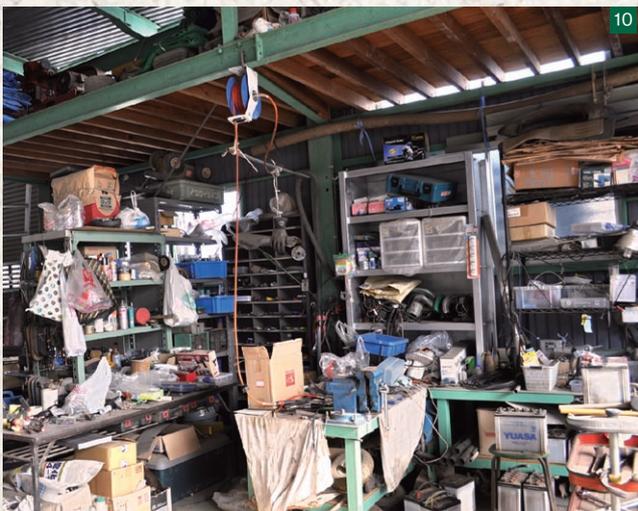
交渉力は、コストを削減して経営を進めていく上で不可欠なスキルである。さらに、伊藤には農業機械のメンテナンスが自前でできる技術的な裏打ちもある。これも結果的にコストの削減につながっている。

「ディーラーに持っていくたら100万くらいかかることもある。もし収穫時に故障して修理に出すことになればどうしようもない。でも、うちには発電機から溶接機から切断機、コンプレッサーと何でも揃っている。なかあっても現場で修理でも整備でもなんでもできる。部品もネットで検索して、一番安い物を探して買う。中古でも自分で整備ができるから抵抗ないね。農機を買うときは必ず現金。現金だと交渉ができるでしょ」

自前でできるという自信が困難な道を切り開く

一見順調に見える伊藤の経営だが、今回の震災のように予想もつかない事態が降りかかることもある。大震災の影響で昨年は稲刈りが2週間遅れ、若干の品質低下と収量減になった。福島第一原発事故の影響では、付き合いのあった個別の客からの注文も途絶えてしまった。

そして何よりの痛手が、これまで一番安定していると思っていた、10



9 倉庫の外屋に置かれたトラクタ。農機メーカーや販売店の社員も学びにくる。10 ライスセンターの一角に設けられた伊藤の「工房」。農機のオイル交換や部品が揃っている。11 ビニールハウスにはロータリーやスタブルカルチなどが置かれている。12 当然、発電機も完備。地震による停電時にはこれで発電して風呂から電気釜まで稼働させた。



すべてを受け入れて、前に進む 東北の農業経営者魂ここにあり



14



13

13 雪に覆われた自宅前の圃場。ほとんどは借地で経営を拡大してきた。14 家族経営をモットーとし、繁忙期以外はパートを雇うことはない。法人化もしていない。写真左上より息子・晋哉、晋哉の妻・美樹、伊藤、伊藤の妻・礼子。15 自作の廃油ストーブ。燃料代はタダでにおいもない。来年はこれを利用して床暖房設備を作ることを考えているとか。16 淡々と現実を受け入れている伊藤。東北人の根底にある強さが実に印象的だった。



16



15

年来取引があった中食・宅配業者との契約がなくなったことだ。取引先の担当者が変わり、品質よりもコスト削減を優先したいと一方的に通告を受けた。取引先の要望に応えようとはしたが、提示する条件はどうやっても採算が合うものではなかった。またコストだけではない、人間関係にも関わるような複雑な問題も背景にあった。伊藤は契約をやめることにした。

悔しい気持ちはないですか？ と聞くと、「そりゃあないわけではないけれど、まあ、ものは考えようだから」と言う。どうということか。

「それまでその業者に年間70000俵ほど出さなくてはならなかったの、うちだけで間に合わず周辺の農家から仕入れていたわけです。それをうちで自主検査して売っていた。これからは仕入れる必要がなくなったので、利益は減るけれど、仕入れる分の経費が残るし、うちのコメだけで取引ができるようになった。その取引先もうちのことを気遣ってくれて、取引してくれそうな業者を紹介してくれているし。なるようにしかならないけどさ」

大震災や原発、さらに取引先から契約を切られたということがあっても、伊藤の話しぶりには鷹揚なゆとりが感じられる。起こったことのす

べてを受け入れている態度は、長期間東北の農家を悩ませ続けてきた冷害などと向き合ってきた達した境地から来ているのかもしれない。そして、自分でできるようにすることも実践してきた自信によるところも少なからずあるのだろう。

「自分の努力の限界を超えたことについて悩んでもどうしようもないでしょうよ。できることとできないことがあれば、できないことを頑張ってもダメ。できることからやるしかない。それを見つづけるのが経営者じゃないんじゃないですか。

私は農業はオールマイティな物作り産業だと思ってるんです。時には土建業もするし、売り先を広げるには営業力も必要だし、機械を買うには交渉力も求められる。整備する技術力だってあるにこしたことがない。何でも興味を持って取り組んでみるのが大事なんじゃないかな」

順調に伸ばしてきた経営面積も昨年からは停滞気味だという。戸別所得補償制度のせい、農地を委託する小規模農家が減ったせいである。しかし、今襲っている、そしてこれからも続く困難に対しても、伊藤が身につけてきた「何でも自分でこなせるような」スキルや豊かなネットワークがあれば、必ず乗り越えられるに違いない。

(本文中敬称略)