

過疎の中山間地に 経営の可能性を見つける

役場勤めという安定職を捨ててまで

過疎が進む中山間地での農業に可能性を見出し、

家業である水田経営を継いだ元税務課職員。

獣害の多発地で15haの水田作業をほぼ一人でこなし、

大幅なコストダウンを実践する効率的な経営手法は

山仕事で学んだ無駄のない作業習慣から生まれた。

地域の担い手として活躍するそんな彼が

稲作と林業を通して見つめる地域の未来とは。

取材・文／昆吉則 撮影／編集部





高木正美

岐阜県大垣市

たかぎ・まさみ ●1963年岐阜県生まれ。1985年に芦屋大学教育学部を卒業後、旧上石津町役場の税務課に就職。農家の申告指導などに当たる。1990年、役場を退職して就農。現在は耕作地22haのうち15haで水稻を作付けし、「コシヒカリ」「ひとめぼれ」などを栽培して米穀店などに販売している。また、冬季には山林で材木の切り出し作業も行なっている。

農業経営での成功を信じ 役場勤めから転身

高木正美が町役場を辞める時、心に決めたことがある。

「農業で町長より高い車に乗ってやる」である。そして今、高木はトヨタのセルシオに乗っている。本当はベンツにしたかったが、「それはまづい」と父に止められたからだ。

体育教師を目指していたが、それが果たせずに勤めた町役場だった。しかし、その職場が高木を農業へと導いた。町役場では税務課員として働いた。申告指導のために農家を訪ねると、農家は決まって「農業では食ってはいけない」と話した。また、誰もが農業や林業、そして地域の衰退のボヤキを語っていた。

そうした話を聞くうちに、ほとんどの農家が経営の収支など考えていないことを知る。そもそも農業という自らの「事業」を成り立たせようという意識がないのである。

雪で東海道新幹線のダイヤを狂わせる関ヶ原の山中。だが、名古屋市内へ行くにも車で1時間という高木の集落は、トヨタをはじめ兼業先に恵まれている。米価下落でますます収支が合わなくなっていくのに、農家は赤字を出しながら暢気な田舎暮らしを楽しんでいる。

高木は知った。農業が儲からないというが、本当はそれ以前の問題があるのだということ。父親の春雄（74歳）は、農業と山仕事で自分を大学まで出してくれた。そんな父とほかの農家とでは働き方が違い、経営を成り立たせるための努力も違っていた。農家の数が減ることを、農業界や村人たちは農業の衰退と語るが、それをチャンスだと考えた。

たしかに、営業・販売の部門を持たない生産だけの経営では、大きな利益を望むのは難しいかもしれない。しかし、どんな地域や作目であっても、確実に経営を成り立たせている人はいる。むしろ、ほかの事業と比べれば農業には様々なゲタが履かされており、それでも成り立たないのは、多くの農業従事者が事業者としての資質あるいは能力が足りないからに過ぎない。そして、その過剰な保護に慣らされた農家は、自ら経営を作り出す意思を喪失してしまったのだ。

稲作と山仕事の兼業で 過疎の集落に光を

高木の経営耕地は22ha。昨年はそのうち15haにコメを作り、残り5haは地力増進作物としてレンゲの転作を行った。農業部門の年間売上は年による変動はあるが、約1700～1

800万円。また、稲作の作業がない冬の間は山仕事に出る。バブル時代には1シーズンで700万円ほどの売上になったこともあったが、最近では250万円程度。運良く木が高く売れた年には、500万円くらいになることもある。しかし、この山仕事は、その収入の額以上に、過疎化、高齢化する村に生きる高木の経営にとって大きな意味を持っている。

山に囲まれた15haの水田は、すべて動物避けの柵を張りめぐらさなければ、収穫が皆無になってしまう。それも始末が悪いことに、サル、イノシシ、シカと数年おきに獣の種類が変わってくるのだという。それにあわせて電気柵と網を使い分けなければならぬ。

この15haの稲作は田植えと収穫時に父の助けを借りる以外、高木は一人で作業をこなす。それゆえ、苗は一部の顧客から注文を受けた特殊品種以外は、すべて農協の育苗センターから購入している。水田経営に関しては後述するとして、高木の山仕事の話から紹介していこう。

集落の背後に山が迫る同地区は、かつて林業が盛んだった。父親の春雄によれば、かつては山の仕事だけでも十分に生活が成り立っていたという。しかし現在、木を植え、その



①ナンバープレートのない古い車を山仕事に活用。険しい林道を上りつめ、伐採の作業現場まで通う。②戦後急速に進められたスギの造林事業だが、木材価格の下落によって放棄されたも同然の状態になっている。暗い林内には倒木が横たわり、斜面の崩落箇所も少なくない。こうした山林の荒廃ぶりには目を覆うばかりだ。③様々な作業機が山奥まで運び上げられていることに驚く。

管理をして生活しようとする人はいない。価格が見合わないだけでなく、索道を張りめぐらせて山から材木を搬出する技術と体力を持つ者が、村では高木だけになってしまったからだ。

高木は子供時代から父親に連れられて山を遊び場とし、そこで父から技術を受け継いできた。父の時代から使ってきたウインチやワイヤ、クレーン車などの機械は、丁寧にメンテナンスされて今も健在だ。山で使う車も、廃車されたものをポンコツ価格で購入したものでばかり。機械化のコストをかけず、自家労力でこなすことでこそ成り立つ山仕事なのである。

ところが、山林所有者自身は山林経営に見切りをつけても、送電線管理のために電力会社が木を伐採する。切り倒した木はそのままにすれば金にならないだけでなく、大雨の際などに災害につながる恐れもある。その始末を高木は依頼されるのだ。時に高値がつくこともあるが、高木しか材木搬出を請け負う者がいないのは、手間賃代として木をもらったとしても、それだけでは見合いの良い仕事ではないからだろう。それどころか、道路のない場所から木を持ち出すための索道を張るため、通り道となる山の所有者の許可を得

ることから始めなければならぬ。高木が山仕事に取り組むのは、木を売ることで得る利益や、山を守るという目的だけではない。

お墓だけを残して町に移り住む家も少なくない。そんな人々の代わりに故郷を管理することは、時代に求められる仕事になるはずだ。人々は故郷を必要としなくなるだろうか。むしろ、その反対ではないだろうか。年老いたおじいさんだけを残して、親の代から町で暮らしてきた孫やひ孫の世代であればこそ、住む者のいなくなった故郷を思い出し、そこで暮らしを夏の一時期だけでも取り戻すチャンスを求めているはずだ。大きな費用や手間、そして時に鬱陶しくもある人間関係の負担さえなければ……。

そんなことを請け負える人が故郷にいたら、きっと喜ばれるはずだ。その村に出自を持つ者だけでなく、現代という時代であればこそ里山のある村、そこでの遊びや水田を含めた風土そのものを管理し、そして楽しませる。人々の期待に応えるそんなサービスの事業化も可能はずだ。里山から湧き出る清れつな水に育まれた食味の高いコメだけでなく、背景にある風土そのものも、顧客に満足を与えるのである。

そして、高木の山仕事は水田の地

権者たちの感謝の対象であり、そうであればこそ高木に水田を管理してほしいと思う。すべての水田に柵を張る高木の苦勞を思っ、草刈りを手伝ってくれる高齢者もいる。

今年からは父親だけでなく、妻の有貴(38歳)も山仕事に参加するようになった。高木が特にそれを求めたわけではない。娘の麻里が2歳になり、母のイツ子(70歳)に頼めるようになったことで、有貴が望んだのである。非農家の出身だが、高校時代は器械体操の選手、出産前まではトリアスロンの選手だった有貴は、出産で我慢していた体を動かす感激を取り戻そうとしているのかもしれない。

「親も自営業だったから商売の苦勞は知っています。でも、私は体を動かすのは嫌じゃやないし、山仕事は楽しいですよ。今年からは田んぼにも行くつもりです」と気合が入っている。

歳の離れた高校の後輩であるというが、人に振り向かれるような美人の有貴と結婚した高木。美人で想いを共有できる妻は、高木にとってはセルシオに乗ると同じくらいに目標だったようだ。高木は笑ってこう話す。

「人に羨ましがられるような結婚をするために、婚期が遅くなりました。



伐採した材木はワイヤで吊るし上げ、斜面の下まで慎重に移動させる。さらにこれらをトラックに載せて集落まで運ぶが、山道が険しいだけに過酷な作業だ。



④林内には運搬用の索道が張りめぐらされている。⑤木々に滑車が固定され、効率的な順路で索道が張られている。設置を誤ると作業効率を著しく悪化させるため、段取りや設置場所を見極めなければならない。熟練した技術が必要だ。こうした作業習慣を身に付けることが、水田経営の省力化にもつながっている。⑥材木の伐り出しは、常に危険と隣り合わせ。家族で息を合わせて作業にあっている。

材木運びのスキルを 水田経営にも活用

失敗してはならないと、結婚前から一年間家族と同居してお互いを確かめ、その上で正式に結婚したのです」

まだ雪の残る山に連れて行ってもらった。九十九折の険しい林道をナンバーのない古い車で上がり、材木を運び出している作業現場に向かう。道のないこんな場所にどうやって大きなウインチなどを上げたのだろうと思った。ミニシヨベルとウインチで引き上げたのだというが、木の間に滑車とワイヤをめぐらせたその仕事は、とても簡単に覚えられないものではない。

この仕事で学んだ段取りの知恵は、高木の水田経営の作業計画にも活かされていることが想像できた。とにかくすべての水田に電気柵か網を張りめぐらせる。苗は購入するものの、ほとんどの作業を一人でこなす高木の水田経営の工夫は、この山仕事で学んだものなのだろう。

12ページの図を見ていただきたい。高木は土壌改良剤や肥料を効率よく散布するため、約100枚の水田のすべてについて、散布数量に合わせた袋の仮置き場所を示す図を作っている。水田は概ね30aに基盤整備されているが、すべてがそういう

わけではない。そこで圃場の形状を地図に表し、作業順路と袋の仮置き場所を決めておき、作業前に袋を配置しておく。そうすることで、ムダ走りや袋を担いでの移動もなくなり、作業時間や労力が軽減されるのである。

また、収穫時には父親に3条のコンバインであらかじめ水田の外周だけを刈ってもらおう。その後、残った中心部を高木が6条のコンバインで刈っていく。そうすることで枕地刈りの面積を減らし、1日あたりの作業負担面積を増やすことが可能になる。

山の機械と同様、水田の機械もほとんどが中古機だ。機械のメンテナンス能力が高いたけでなく、鉄骨倉庫やプレハブ冷蔵庫なども、部材を買ってきて自分で建てた。自ら設計施工するだけに、使い勝手を考えた工夫が設備の随所に見受けられる。フォークリフト用のパレットも、売れない木材を使って自作したものだ。そんな高木のところには、機械商も出物の中古機や新古機の情報を持ってくる。

少ない手間で仕事をこなすため、所有する機械の数は決して少なくない。にもかかわらず、「借金も今年には完済してしまうので、融資の実績を残しておくために今年は何かを

買おうと思っている」と笑うほど、高木の償却費は少ない。

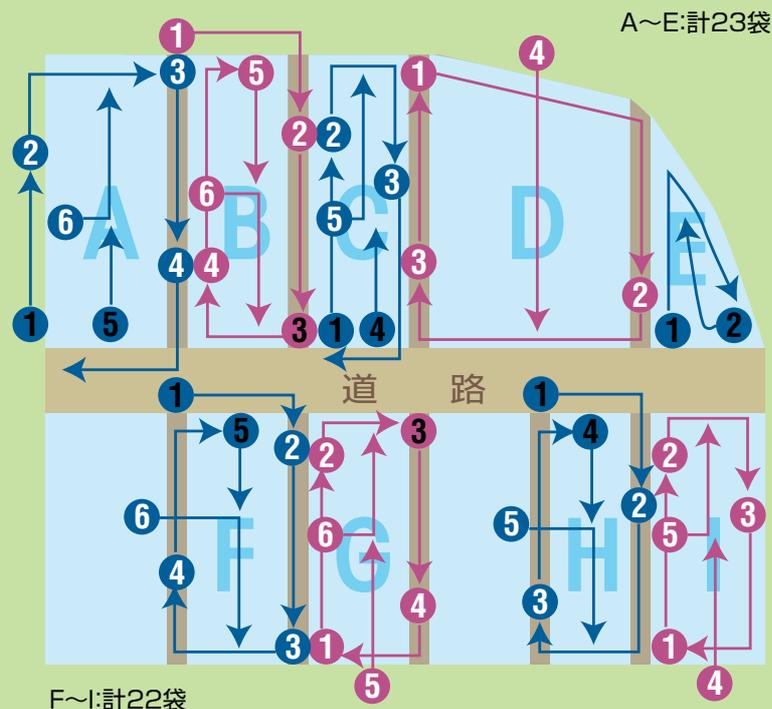
すべての水田に電気柵を立てるなど、その手間はほかの地域と比較しても多くなるはずだ。しかし、高木はこう言う。

「人は自分の手間の多さを理由に生産コストがかかるというけど、獣の被害は急が増えたわけではなく、昔からあったわけです。電気柵を張るのが手間だというけど、それをしなければ収穫が皆無になってしまいます。だからここでコメ作りをする限り、どうしても必要な作業なのです。でも、そのために夜も寝ずに仕事をしているわけはありません。労働コストを考えるのは当然ですが、それを見合わないと考えるのは、働かされている者の考え方ではないでしょうか」

高木の地域でも行政担当者がしきりに勧めてくる「みずみどり」での集落組織化に関しても、同様の考え方から懐疑的だ。地域や水田の生産環境を守ることに、期間の限定された政策で補助を受けたとしても、その予算が切れたら一体どうするのだろうか。

補助金をもらわなければ自らの村を守れないというのは情けない。かつては誰もが自賄いでやってきた村を維持する仕事で、いつの間にか補

■水田に施肥を行なう際の作業工程（反2袋の場合）



効率的に作業を行なうために資材散布の手順図を作成し、いつでも確認できるようファイルに整理してある。作業の途中で資材を取り戻るといった無駄な動きをなくし、一人での作業効率を最大化している。

数字は資材をあらかじめ設置しておく場所で、矢印は作業順路を表す。黒数字は道路沿いのため、トラックの荷台から直接資材を運び出すことを示す。

過疎の中山間地に経営の可能性を見つける



一年間実家で同居し、お互いを確かめた上で結婚。長女は2歳になった。



7



8



9

⑦農機のメンテナンスはもちろん、大工仕事も自分でこなす。倉庫も部品を取り寄せ、自分で組み立ててしまう徹底ぶりだ。⑧獣害対策の電気柵やネットも大量に用意しており、倉庫脇に積み上げられていた。⑨籾の貯粒槽は、必要に応じてセパレーターを設置できるように工夫されている。もちろんこれも自作の品。

助金頼りになってしまったのだ。「村の高齢者たちが村仕事をお金のためでなく、楽しんでできるような仕組みを作り出す。それも村に生き残る農業経営者として、知恵を出していかねばならないことでしょう」と高木は言う。

メーカーの立場に徹し 地域を見つめ続ける

ところで、高木の住む地域のコメは食味では評価は受けているものの、収量は7〜8俵と決して多くない。であればこそ、地域の風土を含めて顧客満足のあるコメ作りをする必要があるというのが高木の考えだ。コメの販売価格は、玄米で個人には1俵2万円相当、米穀店向けにはコシヒカリで1万3200円。播種前におおよその注文をとってから作付けている。こんな資材を使ってほしいという要請には、それに合わせた見積もりもする。

高木のコメ販売の主体は、名古屋、大阪、兵庫などの米穀店6〜8軒が主体。地権者をはじめ、その関係者や紹介で広がっていった個人客も約100名いる。高木もかつては宣伝をして積極的に個人客を集めた時代がある。色彩選別機の導入も真剣に考えた。しかし、ほとんど一人で済ます経営であれば、顧客に対するきめ細かな対応はできないと考え、米穀店主体の販売にシフトした。「コメは最終商品ではなく中間商品だと思えます。だから理念を共有できるビジネスパートナーとして選んだ米屋さん、本気になって組もうと思えます。顧客と利益を分け合

い、お互いの利益を最大化するにはどうするかを考えたい」という。

農産物ほど産直によるネット販売が有効な商材はない。農家であれば、その食味や鮮度だけでなく、生産者の人柄や背景の風土を幻想も含めて顧客に提供できるからだ。高木ほど「言葉」を持った経営者であれば、産直農家として顧客にメッセージを伝えることは可能だろう。

しかし、高木は米穀店と組むことで、生産者としての可能性を広げる道を選んだ。これも、先述した風土を含めた農業ビジネスの構想を考えればこそその判断だ。米穀店に呼びかけて、消費者の産地見学を受け入れたりもしている。

目線の揃った異業種としての米穀店と組むことで、高木は事業開発力を持つメーカーとしての立場に徹しようとしているのである。

特別なことではないコメ作りを通して、顧客にその背景にある風土まで想像させられるような生産者の存在。さらに、この地につながる人々だけでなく、様々な地域の条件を経営資源として活かそうとする試み。そんなことを通し、高木は地元の高齢者にも、経済的なもの以上に農村人としての誇りや喜びを感じてもらえる道筋を模索しているのだ。

(文中敬称略)