新・農業経営者ルポ／第38回

本州最北の地で挑んだ乾田直播と父との格闘

決してコメづくりの条件に恵まれているとはいえない本州最北の地で、
40年前からいち早く機械化農業の発展と可能性を信じ、
その導入と技術の革新に全力で取り組んできた福士英雄氏。
低コストで競争力ある稲作経営の発展の軌跡は、
機械化を拒んだ父や、マニュアルなき新技術との格闘の歴史でもあった。

取材・文／青山浩子　撮影／布田直志

本州最北の地で挑んだ 乾田直播と父との格闘

青森県青森市
農事組合法人羽白開発

福士英雄





1947年青森県青森市生まれ。63年に地元の油川中学校卒業後、就農。70年、若手農家５名で機械共同利用組合「友農会」を発足。同会を発展させる形で、74年に羽白開発組合を７名で設立。80年に法人化し、農事組合法人羽白開発となる。90年に３代目代表理事に就任、16年間にわたって同組合を率いる。2007年春より相談役に。社員は５名。４～６月は期間雇用も使う。自作地、借地含め約84ha。作業受託は耕起代かき（９ha）、田植え（28ha）、収穫(38ha)、育苗（20ha）など。

血気盛んで豪快な経営者を勝手に想像していた。なにしろ、借地、作業受託面積（延べ）をあわせると約１３０ha。直播栽培の面積だけで16haだ。一法人で行なう直播面積では日本最大級だろう。こんなダイナミックな経営体を、リーダーとして長年引っ張ってきた人物だ。

予想に反し、作業用のつなぎを脱ぎながらソファーに座った福士英雄氏は、端正な顔立ちで、謙虚で穏やかなイメージの人物だった。だがひとたび話しが始まると「格闘」という言葉が何度も出てきた。「格闘」があったということは、その分だけの「挑戦」があったということだ。

本州最北の地で最大面積での直播に挑む

福士氏がこの春まで社長を務めた羽白開発が、直播を始めたのは１９９４年。「米の値段はそのうち１万円台になる。コストを７０００円まで落とせないと稲作はダメになる」――。危機感に駆り立てられて直播栽培に取り組んだものの、うまくいかず2年続けたところで断念した。しかし１９９９年から再び挑戦。一度ならず二度も始めた福士氏たちを見て、周りの人は「頭がおかしくなったんでねえか」とささやいた。それを尻目に「どうせやるなら経営に影響が出るくらいの面積で」と2・5haで挑戦。ところが生えてきたのは雑草だけ。コメの売上にすると３００万円ぐらいが飛んだ。原因は鳥害にあるのではと推測し、鳥との「格闘」が始まった。防鳥ネットなどに多くの労力をつぎこんだ。

２００１年、福士氏はスガノ農機主催の東北土を考える会で、秋田県大潟村の矢久保栄吾氏と出会う。「直播やるならレーザーレベラーだべ」――直播の先駆者的生産者から説得力ある話しを聞いた瞬間、レベラーの導入を決めた。「もしほかのメンバーに反対されれば、自分の金をつぎこむぐらいの覚悟だった」。

幸いメンバーからも賛同を得られレベラーを導入。「それからというもの、私の頭から鳥害という概念が消えたんです」。水田が均平を保てないために水たまりができる。それが３日たっても残っていると播いた種が酸欠をおこして腐ってしまう。さらに水があるために鴨が飛来して水浴びする。すると種が沈んでしまう。福士氏はこのサイクルを鳥害と勘違いしていたのだという。

レベラーによって防鳥ネットを張る労力や時間を削減できただけではなく、除草剤の量も大幅に減った。水田が均平になったために少量でもよく効くようになったのだ。２００２年には直播の面積を7・3haまで増やし、直播以外の水田にもレベラーを入れた。この年、除草剤だけで38万円減った。

２００６年産の結果をみると、乾田直播栽培と慣行栽培のコストを比較すると、前者の方が10ａあたり１万４７９０円安く収まった。一方、収量は５８０kgと平均反収（約５４０kg）に比べて10％近く上がった。それ以外に、青森市では２００６年から直播栽培を振興しており、「産地づくり交付金」として10ａあたり１万円が上乗せされるようになった。合計で10ａあたり2万５０００円近くのプラスになったのである。

「今まで直播につぎ込んできたコストや労力を考えると、これぐらい（の収益が）あって当然かなと思う。特にレベラーは安い買い物じゃなかった。でも、機械の中でもおそらく一番早く回収できると思う」

今年はさらに面積を広げる計画だったが、不順な天候が続きレベラーを入れられなかった。「湛水直播との組み合わせでできるところまでやるしかない」と福士氏。その一方で、直播に興味を持った周辺の生産者に初年度に限り、30ａまでレベラーの作業を無料で請け負うというほどの熱の入れようだ。

さらに驚いたのは、肝心のレベラ



秋田県の矢久保英吾氏との出会いがきっかけで導入を決めたレーザーレベラー。本機の導入により、乾田直播栽培の技術が大幅に向上した。

1モロオカのクローラトラクタでバーチカルハローをひいた後、2パワクロでレーザーレベラーをかけて仕上げる。3ブームスプレーヤで畦際だけ除草剤を散布。乾田直播栽培を実現する上で、いずれも重要な準備作業である。

ーが使える期間がわずか1カ月だと聞いた時だ。収穫作業がようやく終わったと一息つくと、もう雪が降り始める。雪解けも遅い。実際にレベラーが稼働できるのは4月上旬からの1カ月のみ。しかしこの短い期間に直播の面積を含め、30haをレベラーでならし、他人の水田の作業まで請け負おうとしているのだ。

「コストのかからないコメづくりがやりたい一心で」という福士氏だが、本州最北の地という環境が原動力となっているのではと思う。東北地方のほかのコメどころと比べた時の価格の安さ、直播の要といえるレベラーを1カ月しか使えないという条件が、「だからこそやらねば」と人一倍強い情熱を駆り立てているのだろう。

父親と格闘しながらも夢の実現を果たす

福士氏は、農家の長男として生まれた。中学校3年で母親を亡くし、それ以来、父・安雄氏の手一つで育てられた。中学校を卒業して就農。水田1・5ha、リンゴ園60aを営む安雄氏を手伝う一方で、同じ年頃の農家と4Hクラブの活動に加わった。仲間うちで「これからは機械化農業だよな」という話がにわかに持ち上がった。福士氏も賛同し、トラクタを買って機械利用組合を作ろうということになった。だが、肝心の資金がない。仲間とJAに駆け込んだが、「若いあんたたちに金は貸せん」と門前払いされた。

頼るところは父親しかなかった。そこから安雄氏との「格闘」が始まる。「明治生まれのガンコな親父なので、トラクタは今までつくってきた作土をダメにし、耕盤を壊すものだと言って、ガンとして書類にサインをしてくれなかった」。安雄氏の世代の人にとっては、高い機械など買わずそれまでの農業を続けていけば生活は十分できるという考え方が当たり前だった。ましてや当時は、リンゴが高値で売れていた時代。「リンゴを7～8箱市場に持っていくだけで1万5000円ぐらいの現金収入が入った」という。

それでも福士氏は譲らなかった。すべて手作業によるコメ作りを経験してきた彼は、「こういう農業には将来はない」と思ってきたからだ。そしてついに福士氏は、叔父でもある地元農協の専務のもとに駆け込んだ。「都市近郊なので作業受託も増える。自分も責任をもってやるのでなんとか力を貸してほしい」――。専務は福士氏の思いを安雄氏に伝えた。安雄氏もついにほだされ、福士氏は20馬力のトラクタを4人の仲間と共同で127万円出して購入。そ

本州最北の地で挑んだ 乾田直播と父との格闘

して機械利用組合「友農会」を１９７０年に立ち上げた。

ところで福士氏と安雄氏には、もうひとつの「格闘」があった。18歳の時、コメよりも稼ぎ頭だったリンゴ栽培に熱を入れていた福士氏は、実家の圃場に植わっていた「国光」の枝をすべて打ち払い、１９６２年に命名されたばかりの「ふじ」を接ぎ木した。当時としては先駆けだった「葉とらずりんご」「無袋りんご」にも取り組んだ。

激昂したのは安雄氏だった。外観がなによりも重視されていた当時、樹が若く、着色の悪いふじを見て「こんなリンゴ、誰が買うか」とふじの枝をすべて切ってしまった。負けじと福士氏はまたふじを接ぐ。こんなバトルが3年以上続いたという。

建設業の資格を取得 時代の波に乗って事業を拡大

そんな格闘を続けつつも、ようやく手に入れたトラクタを用いて作業受託を始めた。

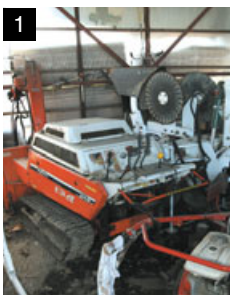
「ところが当時の田んぼは、1枚が３aほど。トラクタの向きを変えることさえできなかった」

なんとか耕した後、中古で入手したブルドーザで区画を広げたが、1・2haに78枚もの水田があるところではそれも限界があった。「これではだめだ」と自前で簡単な基盤整備をするようになったが、ある土建業者から「あんたがた、建設業の免許は持っているのか」と横やりが入った。それならばと建設業の資格をとってしまった。

「友農会」を発展的解消し、7名の農家で羽白開発組合を１９７４年に立ち上げた。この年から建設業の免許を別会社に譲渡した１９９６年までの22年間、基盤整備は事業内容のひとつに入っていた。

もっとも兼業化が進んだこの頃は、基盤整備に頼らずとも作業受託の仕事が増えていった。ちょうど日本の農業がめまぐるしい変化を遂げていた時である。トラクタを購入した頃、福士氏の周りには馬に鋤を引かせる農家がまだ2軒残っていたという。友農会に頼まれる仕事も、最初は耕耘が多かったが、１９７０年から１９７５年にかけてバインダーが普及し、収穫の依頼が増えるようになった。１９７４年からはコンバインを導入したが、自然乾燥にこだわっていた農家から「コンバインだとコメがまずくなる」と不評を買った。だが、やがてそんな声もおさまり「コンバインでもいいからやって」と言われるようになった。

数々の格闘を繰り広げた福士親子だったが、家に帰れば晩酌が始まり、









1豪雪地帯ならではの除雪機。2籾を効率よく搬送できる専用コンテナ。3圃場の排水機能を改善するモミサブロー。乾田直播栽培では排水路の確保は重要。4基盤整備に活躍したブルドーザー。記念碑的に保存している。





5直播用のシーダー。6プラソイラＤＸ。

互いが思う農業について熱く語り合ったという。「毎日1升ビンが転がってました。親父はそれで肝臓悪くしたのか、わずか3年間でふたりの晩酌は終わってしまいましたが……」と苦笑いする。

ところで格闘の火ダネとなったリンゴの木。羽白開発の仕事が常勤体制になった1980年頃からリンゴ園の管理が難しくなり、更新時期を迎えた木から安雄氏が伐採していったという。最後の木を切り終えた2年後に安雄氏は亡くなった。安雄氏は「(自分の)親父が植えた木だから」と面倒をみていたそうだ。だが、自らで決めた農業を貫いている福士氏を見て安堵し、その道をさらに貫いてほしいという思いでリンゴを切っていったのではなかっただろうか。

積極的な営業活動で直販ルートを拡大

農協のすすめもあって1980年に法人化した羽白開発は、その後も作業受託で仕事を増やしていった。1992年には機械有効利用奨励会で農水省農蚕園芸局長賞、その2年後には朝日農業賞を受賞した。しかし一方で1995年に食管法が廃止され、米価が下がるなど稲作中心の経営体を取り巻く環境はドラスティックに変わってきた。

こうした状況への対策のひとつが冒頭の直播栽培であり、もうひとつが販路開拓である。現在、コメの50%はJAに出荷しているが、残りは直販で販売している。取引先はスーパー、デパート、弁当業者、直売所、個人宅配などさまざまだ。有能な営業担当社員がいることもあり、直販ルートが伸びている。その社員とは石岡俊一氏。サラリーマン時代の営業経験を活かし、年に10回以上は東京などに出向いている。パンフレットを作ったり、コネをさがして営業に出かけたりということが実って、直販の売上が倍々で伸びてきた。

実は、借地面積が約35haあった20年ほど前、全量を直販で売っていた時代もあった。「青森県のコメのよさを知ってもらいたい」と福士氏は足を使って営業に回った。そのおかげで飲食店、個人客が増え、逆にコメが足らなくなり、買い付けをしたこともある。羽白開発が管理している水田のコメの多くはBランクだ。しかし、お客さんのことを考え、同じ品種で価格が高いAランクのコメを買い付けた。ところがお客さんから苦情が舞い込んだ。「今まで食べたコメと味が違うじゃないか」。

1カ月かけて事情を説明して回ったが、なかなか理解されない。「自分たちで売るのは難しい」と直販から一時撤退し、注文があれば応じる程度という時期もあったという。だが、いくら技術革新に取り組んでも、作るだけでは限界がある。そんな中、石岡氏が加わった。また、福士氏自身のネットワークも生まれた。東北地方の稲作経営者と「NAFF東北」という販売会社を設立したり、友人が関わっている青森市内の仲卸がコメも扱うようになり、そこにも出荷するようになった。

直播米は技術の普及の遅れから食味に難点があるといわれるが、籾から本田で育てるためイネの根張りがよい。その分、土壌中の養分を吸収しやすく、千粒重も重くなる。栽培技術が高まれば、高食味に仕上げる









1この春から福士氏に代わって社長に就任した島田氏。この日はトラクタのオペレーターを務めていた。2サラリーマン時代の営業経験を活かし、直販ルートを開拓する石岡氏。3現在、羽白開発では薬草の栽培も手がけている。

本州最北の地で挑んだ 乾田直播と父との格闘









1牧草の販売も行なっている。事務所の前にはワラロール販売の看板が。2テッダ・レーキ。3自走式ロールベーラ。

ことも可能だといわれている。羽白開発の場合も、取引先のバイヤーが直播米の味を高く評価しており、一般米より高値で売られ、消費者の支持も高い。それが面積拡大のモチベーションになっている。

地域全体がお客さん 地域に認められる組織づくり

ところで、福士氏たちにとってコメを買ってくれる人も、土地を貸してくれる人もお客さんだが、「地域全体も大切なお客さんだ」と語る。水田の土手など草刈りがしにくいところはモアを持ち出して草刈りし、用水路の泥上げもする。いずれもボランティアだ。

同社が引き受けている水田のうち、面積が小さくて明らかに採算に合わない水田が20ha近くあるという。こうした小さい水田ほど用水路の手入れをこまめにしなければならない。「コメ作りが本業の稲作だが、付帯事業が多すぎるよね。でも農家以外の地元住民から認めてもらわなければ会社とはいえない。農業以外に地域で何ができるかということが、友農会以来のコンセプトだったし、今も同じです」（福士氏）。そうした姿勢が評価されたのだろう。今まで作業受託だった土地が借地に移行してきている。プラウを持っていない野菜農家から「プラウをひっぱってもらえないか」という作業の依頼も増えているという。

稲作だけで採算をとるには困難な時代だが、農業以外の仕事を増やすつもりは今のところないという。それよりも組織固めのために、今年から年俸制を採用していくことにした。前年の実績に基づいて社員を評価し、モチベーションを上げるという目的もあるが、その先に見据えているのは地域社会だ。「あそこの会社は（社員の）規律がない」と思われれば会社としての成長はない。事業体としての姿勢を示すことで、地域社会というお客さんからの支持を得られると考えている。

羽白開発は60歳定年制を採用している。16年にわたって代表を務めた福士氏は、今年から相談役になった。次期社長に期待しているのは「新たな目標を持ってほしい。既存のものをそのまま受け継ぐのでは経営者とはいえない」――。過去を壊し、新しいものを創ろうとする後継者を見守る福士氏の胸中は、水田農業にかける息子を見て、リンゴの木を打ち払っていった父、安雄氏と同じではないだろうか。



青山 浩子

【筆者プロフィール】
愛知県岡崎市生まれ。京都外国語大学英米語学科卒業。日本交通公社（JTB）勤務を経て、韓国延世大学に留学。帰国後、㈱船井総合研究所などに勤務。在職中、農業関連のコンサルティングに携わる。1999年に独立、農業関連のフリージャーナリストとして活動中。著書に、『「農」が変える食ビジネス』（日本経済新聞社）、『農産物のダイレクト販売』（共著、ベネット）がある。農業関連の月刊誌、新聞などに記事を連載する一方、茨城大学農学部の非常勤講師、韓国農民新聞の客員記者も務める。