

スーパー読者の  
経営力が選ぶ

あの商品この技術

32

## 福井県福井市 片岡仁彦氏

### 【経営データ】

●面積／水稻3ha（一部は乾田直播）・大豆15ha（田11ha、畑4ha）・ジャガイモ5ha（畑）●労働構成／労働力は本人以外はジャガイモ収穫時のパート数名。●年間売上／約2000万円

※■内の数字は資料請求番号です。（請求の仕方はp127参照）



片岡氏の経営は水田での畑作が中心だ。大豆作りから始まってジャガイモの

契約栽培。北陸地域には前例のない経営である。前職は自動車ディーラーのサービスマン。8年前に農業を始めた。父親は兼業農家で、片岡氏は農家の長男であるという自覚もなく育った。

## 高い機械化レベルでも 投資金額を抑える工夫と人脈

畑作後進地の北陸福井で、持ち前の行動力と技術知識、情報収集能力を活かし、ひとり畑作経営に取り組む片岡氏。そのネットワークの広さは、同氏の人柄が大きく左右しているのかもしれない。新世代の農業経営者のひとりである。



▲格納庫のテントハウスとトラクタ。メインの機械は150psのクローラ（コマツ・900万円）と90psのジョンディアが2台。それに父親の時代からのクボタの小型が1台。クローラは水田作業のほか、14インチ×7連のプラウをはじめレーザーレベラなどに使用。



▲2台のジョンディアはともに90馬力だが、530万と600万円で買った。90馬力のジョンディアというと、もっと高いと思われがちだが、空調、ミッションなどの違いのある廉価版もあるのだ。とくに1台はタイヤ幅の狭いロックアップタイヤ付きのものがあって聞いて購入したもの。ロックアップは普通に買えば1セットで120万円くらいするので、とても安い買い物だった。ポテトハーベスタを引いても畝を踏まない。畑地での20インチのプラウ耕もジョンディアの仕事だ。ジョンディアは次城県にある農機店から購入したもので、通常のメンテは自分でこなすが、トラックに積んでプロのメンテを頼みにも行く。畑作に詳しい農機店との関係も片岡氏の経営力の一部だ。

そんな彼が思い立って始めた農業は、近隣に農作業を請け負いますと呼びかけたのが最初だった。時代の要請に合うものだと思っただが、結果はまったく相手にされなかった。福井駅から車で10分。基盤整備された水田が広がってはいいても、農道は都市開発地域のそれのようだ。しかも、人々は「農地には執着があっても農業には関心のない」地域なのだ。

そのため彼は集落を超えて、農家や営農集団が転作奨励金や産地作り交付金を受けて作った麦の跡地を借りる営業に回った。その跡地で大豆作を始めたのだ。やむを得ない選択だった。片岡氏は、転作に伴う交付金をほとんど得ずに、水田地域の農業経営者として育ってきたわけだ。

片岡氏にとってはそれが幸いしたと言ふべきだろう。多くの農家が気付いていない農家という利権意識、あるいは水田農家であればこそ与えられる様々な経済的恩恵を受けなかったのだ。そうであればこそ、あたりまえの自営業者としての自主経営を作ってきたのだ。地域に人脈もなければ、もとより地元には畑作の技術もない。本誌の現地研究会に参加したことをきっかけに、地域の外に経営者や専門家とのネットワークを広げていった。技術的な勉強会だけでなく、ビジネスセンスを磨くため



▲パーチャルハローに鎮圧ローラ、サルキーのニューマチックシーダ（12.5cm×25条）を組み合わせてある。作業幅は3m。この機械を妻の密条播に使用する。

▶大豆用に最近買ったニューマチックシーダ（モノセム）**61**。条間75cmの4畦にしてあるが、50cm×5畦にしようと考えている。以前はタバタの播種機を使っていたが、耐久性、精度とも格段に上だという。



▼14インチ×7連のプラウ。150馬力のクロウラで水田作業を行なう。耕深は25cmだが、レベラで均平・鎮圧をするので水田は短靴でも入れる。このプラウもレーザーで深さの制御が可能で、耕深レベルでの均平もできる。レベラと組み合わせると2枚の田を1枚にするような作業にも使える。



## 地域を越えた人脈と行動力を持つ 新世代経営者・片岡氏の経営力



▲20インチのプラウ。これも中古で買ったもの。



▲草刈る子（ニチノー）**63**にタバタの肥料ホッパを付けて、カルチ作業や培土と同時に追肥をできるように自分で改造した。

▲友人から譲り受けた汎用コンバインACH360（三菱・36ps）**62**。穀類搬送部が二番選元も含めてスクリーオーガではなく、コンベア式のため汚粒にならない。能力的な不満はあるが格安で買っているのでしょうがない。

▶レーザーレベラ。借地した土地はレベラをかけて戻してくれと言われ、そうしているが、燃料代くらいは貰わないと苦しいところである。



# 仕事と暮らしを峻別すればこそ 片岡式の労働観と経営観が生まれる



▲友人から廃物処理代並の値段で譲り受けた10年使用のコンバインCN475（ヤンマー）**64**。片岡氏の人脈と機械整備の技術知識が、農機投資額を削減させている。



▶農機店から中古で買ったコイン精米機と糠のホッパ。糠の処理装置を付けていなかったのが追加装備した。格安で買ったものだが、結構な売り上げを稼いでくれるそうだ。



▲ロータリハロー（アグリック）**65**。以前はマスキオを使っていたが、このストレートなブレードの方が重粘土でも馬力も食わずに碎土率も高まる。茨城県の菊池鉄工所から20万円で購入。後ろのカゴロータで鎮圧するのも気に入っている。作業幅は2.5m。

▶納屋の2階に収納してあった全自動のポテトプランタ（2畦）と除雪機。除雪機は雪を飛ばす方向をトラクタの上から油圧で変えられるように改造してある。除雪は自分のためだけでなく、冬場のボランティアである。



大型トラクタは、茨城県や北海道の業者から、さらには輸入業者とともにヨーロッパまで出向き、畑作業機を導入した。地域を越えた経営者のネットワークがあるため、中古機械を格安で手に入れられるのである。自動車ディーラー時代に養ったメカニクスの技術も生かされている。そして、ジャガイモの契約栽培への取り組みは、本誌が仲立ちになる形で、作期の異なる他県の経営者とハーベスタを共同利用している。む

の東京でのセミナーなどにも、夜行バスでとんぼ返りしながら出席したりもする。地域や職業を越えた人々から、技術を、そして自由な経営発想を学んだ。かつて地域では見ることもなかったプラウを導入し、北海道メーカーのカルチベータを導入した。ひとりで15haの大豆作。さらに規模を増やす能力もある。それは、導入した機械力や技術の選択によって可能になっている。たとえば、ロータリカルチではなく、北海道で一般的なホークを引くタイプのカルチであればこそ作業能力も上がる。しかも、それをうまく使うために重粘土を深くプラウで耕し、碎土への配慮も本物の畑作家になっっている。植えつける作物によって碎土機も変更する。



▲ジャガイモの植え付けを子供たちが手伝ってくれた。



▲ジャガイモはカルビーポテトとの契約で作っている。写真右上は、カルビーポテトの協力も受けて土壌調査をした時の様子。写真上は、本誌が事務局になっているジャガイモ作りの仲間である農業経営革新クラブのポテトハーベスタTPH55（東洋農機）の1台。片岡氏に管理してもらっている。この機械を作期の違う生産者が共同利用している。



▲▶片岡氏が北海道の鍛冶屋さんから買ってきたもの。これをフォークリフトの先端に付けて作業機を持ち上げる。安全である。こんな掘り出し物もあるために、北海道にトラックで行くことも多い。十勝の友人から大豆の種子を譲り受けており、これを播くのも楽しみだ。  
◀片岡氏の自宅玄関。入口の脇に作業着を洗う洗濯機と流しを設置してある。ここではこりを落とし、作業着を洗濯機に投げ込んでから家に入るのだそうだ。



見る片岡氏なのだ。  
(昆吉則)

従来から自宅から35km離れた耕作放棄された畑地を借りていたが、なにかと借地の問題がある転作田ではなく、畑での大豆作に意欲を燃やしている。そんな出作りのほか、他府県の友人と協力してジャガイモづくりをすることや海外への出作りも夢見る片岡氏なのだ。

権利者には損のない借地だった。

しかし、そんな片岡氏も今年、借りている転作跡地（6ha）を地権者に戻さねばならなかった。集落営農で麦の後もソバを作るので返してほしいと言われたからだ。営農集団が意欲を高めたともいえる。でも、それなら今までなぜそうしてこなかったのだ。片岡氏の人柄なら、きっと協力関係を持っていただろう。麦の跡地の管理という意味で地代は払っていないが、収穫後はレーザレベラで整地をして返すのだから、地権者には損のない借地だった。

しろ、同じ地域ではない者がネットワークを組むことによって農業経営は発展できるのだ。

大豆で県知事表彰を受けるようになった。農業は片岡氏ひとりの仕事。奥さんも両親も作業はしない。結婚した時に奥さんと約束した年1回の家族での海外旅行も果たしている。新築した家の作りも、仕事とプライベートを分ける新しい農家世帯の文化を表している。