

新・農業経営者ルポ／第179回

新規参入のアウトサイダーから地域の若手を束ねる存在に

新規参入のアウトサイダーから地域の若手を束ねる存在に

「庄内平野を枯らさないでくれ」

㈲米の里の面接で、代表から言われたこの一言が、齋藤弘之に入社を決意させた。農業用資材の製造・販売会社の営業職を辞し、実家から離れた集落にある同社で就農した。入社当時12haだった経営面積は60haにまでなった。社員1人当たりの給与で1000万円を目標にしている。一方、行動は社内にとどまらず、庄内の若手農家を糾合し、経営を高め合いながら、各人の給与が2000万円の集団を作り出そうと意気込んでいる。

文・写真／窪田新之助、山口亮子

規模拡大と低米価に備え

「30歳くらいのとき、45歳までに100haと言っていた。だから、ちょうどいいペースなんだけど、時代の流れとしては遅いのかなと」

鶴岡市小中島地区にある米の里取締役の齋藤弘之は今年41歳になる。同社はここ数年、5haくらいずつ面積を増やしている。10ha強を一気に任される予定もあり、断りさえしなければ、齋藤が45歳になるころには100haに達するはずだ。

米の里は60haでコメを中心に、大豆、コンニャク、アスパラガスを生産する。実質的に経営を回している齋藤は、この地区の出身ではなく、実家が農業でもない。同社の社員募集を知るまでは農業をすることになるとは思っていなかったという。もともとアウトサイダーだった齋藤は、経営面積を広げ、ほぼ全量系統出荷だったのを直売でさばき、プラウを使った心土耕で土づくりに注力する。慣例と常識にとらわれない経営を行なってきた。

4年前に建設した500㎡の乾燥・調製施設のうち、乾燥機は1日5ha分の処理能力を持つ。自社で生産するコメ50ha分のほか、周辺農家の25ha分を乾燥・調製して買い取る。現状の規模からすると過剰ともいえる処理能力の高さは今後の規模拡大を見越してのものだ。乾燥機は毎年1基ずつ新しいものに更新する。

見据えているのは離農に伴う大量の農地の放出だけではない。米価の高止まりはいつまでも続かないと考えている。周囲を1枚30aの圃場に囲まれた中で、米の里の社屋のすぐ近くの圃場は70～90aの広さだ。

「いまは米価が高いけど、いずれ安くなって1俵1万円の時代が来たとき、大規模法人でも小さな区画で中途半端に生産していてはすぐつぶれるだろう。米価が高いいまのうちに区画を大きくし、機械投資もして、生き残れる可能性を高めたい」

代表の思いに打たれて就農

齋藤の実家では70aほどの農地を祖父が耕作していたが、齋藤が小学4年生のときにはやめてしまった。その後、県内のサクランボ農家でアルバイトしたことがあり、農業のアットホームな雰囲気に好印象を感じたことはあった。それから農薬と肥料の販売会社に就職する。だが、就職の理由は農業にかかわる仕事がしたいからというものではなく、たまたまだったという。

山形市で営業していた齋藤に、米の里の社員募集の話を持ちかけたのは父だった。実家に帰るきっかけとして話したようだ。

米の里は、神奈川県厚木市で運送業などを多角経営する伊藤亮一が1994年に設立した。出稼ぎ労働者として鶴岡から来る農家が次第に農地の管理に手が回らなくなるのを見て、その農地を買い取り、地域の農家に管理を任せていたのだ。ところが、任せた農家が高齢で管理できなくなり、代わりに耕作してくれるスタッフを急きょ募集することになる。それに応じたのが齋藤だった。

面接の場で、伊藤から冒頭の言葉を掛けられた。



㈲米の里
取締役
齋藤 弘之
山形県鶴岡市

さいとう・ひろゆき　1978年、山形県鶴岡市生まれ。羽黒高校卒業後、自衛隊に入隊。山形市の農業用資材の製造・販売会社の営業職を経て、2008年に㈲米の里へ入社。17年、庄内の若手農家で作るグループ「F.A.I.N（ファイン）」を立ち上げる。グループの関連会社である㈱F.A.I.N代表取締役も兼任する。

「なんという言葉を言うんだろうと思って、『やる』と答えた。普通だったら『給料をこれだけやるから、やって』と言う。でも、給料の話もしないでそういうことを言う。そのことにすごくロマンを感じた」

農地が管理できなくなる農家が増える、その受け皿になって農地を守ってほしい。そう言われたのだと感じ、その思いに違わないよう経営してきた。

新規就農で12haの農地を任せられ、勉強しながら生産した。集落の農家に教えを請うたり、荘内松柏会という農家同士で技術を高め合うことを目的とした会で苗の作り方を学んだり、地域情報雑誌の『農村通信』（酒田市の農村通信社が発行）を読んだりした。

米の里のある鶴岡市小中島地区は、一つの地域に十数haから数十ha規模の法人が三つある。周辺地域では一地域に1法人あればいいほうだそうで、珍しい土地柄だ。競争相手の多い地域にあって、よそ者ながら信頼を得るべく、努力を惜しまなかった。

信頼獲得に心を砕く

「普通、土地を貸すとなると地元の人間に貸す。自分は地元の人間じゃないから、皆に認めてもらうために、地域の水路の泥上げを率先してやった」

共同作業の泥上げに加わるのはもちろん、決められた日でなくとも作業した。地域のために汗を流したのが認められ、農地が集まるようになった。田植えがあまり遅くなると気にする地権者に配慮し、田植えを早めに終わらせている。今年の田植えは5月3～22日だった。大規模生産者だと田植えの期間が延びがちなのをあえて短くする。こうした気配りも同社への集積を促す要因のようだ。

そもそも地域的によそ者にも温かい部落だったのもあるという。当初は分散錯圃で苦労したが、1法人と土地を交換し合い、団地化が進んだ。この法人とは、集落内で互いにどちら方面に土地を広げていくかを決め、住み分けしている。

「大きいバイパスを境に農地を分けたので、作業の効率が良くなってだいぶ楽になった」

南北に10㎞、東西に2㎞の範囲に農地があり、新たに面積を増やしている最中の集落もあるため、分散錯圃の部分もある。そうした集落でも、ほかの農家と土地の交換をし合って団地化することを目指す。農地の半分近くを自社で所有する。農地を買ってほしいと言われたら基本的に買う。貸しはがしを防止する狙いがある。

1枚30ａの広さの田んぼが多い地域で、合筆を進めている。1枚の大きさが60ａを超える田んぼを増やす。まずは自社で所有する田んぼを合筆する。それを見ると、地権者も自分たちの田んぼの合筆にだいたい



小中島地区にある合筆で広げた田んぼ。今年はすべて移植栽培だが、いずれ直播栽培に切り替えるつもりだ。



米穀店や商社に販路を持つ。直売を始めた当初は関東の米穀店を回って営業した。

新規参入のアウトサイダーから地域の若手を束ねる存在に

賛成してくれるそうだ。

コメはもともとコシヒカリ、ひとめぼれ、はえぬきを3本柱にしていた。徐々に求められるコメを努力して作る方向にシフトし、業務用を増やした結果、多収米の割合が高まってきた。今年は面積の多い順に萌えみのり、つや姫、つきあかり、はえぬき、ひとめぼれ、コシヒカリ、雪若丸、あきたこまち、ササニシキ、山形95号を作る。多収米の萌えみのりとつきあかりが面積の4割を占める。

いずれ10a当たりのコメの収入が10万円になっても戦える体制にしたいという。

「10a10万円で、経費が5万円台で、4万円が手元に残れば、1人40haを管理するとしたら、1600万円のもうけになり、給料を1000万円にできるかなと」

先進的な経営体が1人50haを生産するのを手本に、1人で管理できる面積を広げる。コストを下げるため、周辺の同規模の法人だと2台持っている田植機を3年前から1台に減らした。

「1台の田植機で3、4人で作業するほうが断然安いし、収量も変わらない」

1シーズン、たった20日しかしない田植えのために、機械とオペレーター、作業者を余計に使うのはもったいないと判断した。

部門ごとの独立採算制

「補助金や景気が良くてもうかった人が、景気が悪くなると、国にしか文句を言わない。いい歳してそうなっている人を見てきた。米価が高いいまは準備段階で、人材育成と環境整備がやるべき仕事だと思う」

経営の特徴は、社員それぞれが半ば独立した、独立採算制を原則とする運営をしていることだ。齋藤と共に生産に従事する20代と30代の3人のうち、男性2人に田んぼを、女性1人に畑を任せる。

「田んぼは1人に25haずつ任せる。田植えは共同で作業してあとは自由に管理させる」

畑作は、アスパラガスを1ha、コンニャクを2ha、大豆を8・5ha作る。山形県はコンニャクの消費量が日本一を誇る。コンニャクを製造する食品会社と契約栽培をし、安定した取引ができている。5年以内に10haまで拡大する方向だ。

コンニャクは定植が6月で、収穫は稲刈り後になるため、作業が重ならず、日ごろの管理が楽だという。

担当する女性従業員が、コンニャクの生産を頑張って4年以内に1000万円の給料を取れるようにしたいと意気込んでおり、挑戦するならやってみたらいいと背中を押している。それぞれの部門が協力しつつ、独自に達成すべき目標も持ち、各自が最善を尽くす運営を目指す。生産部門の平均年齢は弱冠34歳。それぞれのモチベーションを高め、競い合いながら経営全体を良くしようとしている。

「あと5年したら、20代の従業員をまた雇う。10年サイクルで若い従業員を入れていって崩れない体制を作る」

常に先を見据えている。

400haのグループ結成

自社の経営を牽引するだけではなく、農家同士の横のつながりも作ってきた。発起人の1人になって、2017年に庄内の若手農家で「F.A.I.N(ファイン)」という組織を立ち上げた。F.A.I.Nは、Future(未来)、



育苗ハウス。苗箱数を大幅に減らせる密苗に切り替え、効率が上がった。次のステップは乾田直播だ。



稲のもみ殻を炭化させたもみ殻燻炭の製造装置。保水力の向上や微生物の活性化などの効果がある。


周囲でプラウを使う農家はいない。「北海道や青森でやっていてなぜ山形でできないのか」と導入した。


トラクターと施肥播種機。機械投資に積極的だ。



1人30haの生産を目指す。できないと決めつけるのは齋藤が最も嫌うことだ。

Agriculture（農業）、Innovation（イノベーション）、Network（ネットワーク）の頭文字を取った。将来の農業に革新を起こす組織という意味だ。

「これから集落に教えてくれる先輩農家がいなくなって、このままでは若手農家が孤立するだろうなと。ものすごい勢いで農地が出てきたとき、受け入れる側が限界を作ってしまう。自分の倉庫が20haが限界だったら、それ以上は受け入れないとか。でも、空いている倉庫を利用し、皆で調整ややりとりができれば、もっともっとできるだろうと」

設立に踏み切った理由をこう説明する。

「各集落でリーダーを育成して産地を守っていきたい。若者がたくさんいれば、マーケットからも『面白い』と思われるのではないか」

ロゴマークは、コメ粒が三つ重なった形をしている。三つのコメは営業、栽培、販売の三位一体をイメージしている。どれか一つに偏らず、総合的に経営のできる生産者の集合体であるということを表している。粒の重なり合いは個々の農家が強く結束していく姿に見立てている。

コメづくりのための知識と技術、情報を共有し、生産の効率化を実現し、個々の生産者を束ねることで大規模な玄米量を扱えるようにすることを目標に掲げる。具体的な活動内容は、肥料や農薬などの資材を共同購入し、費用を安く抑える。一生産者では対応できない量の注文が来た場合、グループ全体で対応する。交流会や勉強会を定期的に開き、県外はもちろん、海外も含め積極的に視察する。

30代、40代の17人がメンバーで、全体の面積は約400haになる。いずれ2000haまで拡大したいという。一経営体が50～100haの規模になることを目指す。F.A.I.Nの年会費は10万円。資材を共同購入にすることで、面積が10ha程度なら、年会費分のコスト節減は難なくできる。齋藤はその会社の代表を務め、メンバーへの資材の小売と作業請負へのメンバーの派遣を実施している。

新規参入のアウトサイダーから地域の若手を束ねる存在に

メンバーの農地は一部重なりつつあり、今後、一層面積を拡大し、互いに農地を交換し合って効率化するつもりだ。

「集落営農が崩壊して、50ha、100haの集落の農地がポンと出たとき、メンバーが20人くらいいれば、1人が数haやれば処理できる。新規就農者をF.A.I.Nで2、3年かけて育てることもあり得る。独立後はメンバーの中古機械を使ったり、乾燥・調製施設や倉庫はメンバーのものを借りたりすることもできる」

発想はとことん柔軟だ。

広域連携まで構想膨らむ

「皆5000俵のコメを持っているなら、集荷業者にマージンを取られるようではダメだ。いずれ間に業者を挟まず、すべて自力で売るようにならなければ本当の経営者ではない」

こう言って互いに激励しているそうだ。F.A.I.Nという組織を活用して意識改革と経営の合理化をし、年間の給与が2000万円になったらOBになるという構想だ。

「たぶん皆すぐにそのくらい稼ぐようになる」

メンバーが課題だと感じているのは「老害」と「貸す貸す詐欺」だ。「貸す貸す詐欺」とは、「俺がやめたら、全部お前さ農地やるからの」と口約束をしておきながら、ふたを開けてみたらほかの人に貸していたというものだ。離農するときはどうしても親戚を優先することになり、口約束が御破算になることは珍しくない。メンバーにははんこを押してもらうくらいでないとダメだと話している。

多収で冷めても食味が保てるつきあかりをF.A.I.Nで今年、山形県の産地品種銘柄にしてもらうよう要望し、認められた。これまで「その他のうるち」としか表示できなかったのが品種を表示できるようになる。品種をうたえるかどうかで販売価格は変わる。米の里で7haを、グループ全体で30haを作付けしており、来年以降さらに増やす見込みだ。

「普通、こういうことは農協とかしかしない。グループでやっているからできること」

F.A.I.Nに関心のある若手が宮城県、新潟県、静岡県におり、相談を受けている。

「同じような組織を立ち上げてくれたら、東日本で共同購入したい。メンバーが300人いたら、10年で1回農機を購入するとしても、年間30台のコンバインやトラクターを買うことになる。農機具も農薬・肥料も大量に買うから、ミニ農協の東日本バージョンができれば」

既存の枠組みを軽々と飛び越え、連携していく。そんな鶴岡発の新しい風が全国に吹きわたっていくのではないかと感じた。（敬称略）



▲山形県は玉コンニャクの消費が多い。だが、原料の多くは一大産地である群馬県のもの。地元の食品会社との契約栽培は経営の安定化に役立っている。



◀F.A.I.Nのメンバーのほとんどが経営者。4月に新たに2人が加わった。大規模な注文にも対応できるのが強みだ。活動内容はFacebookの「FAIN」のページで確認できる。