

プロフィール

山口庄三郎さんと二人の仲間

茨城県玉造町

「荒宿転作作業受託組合」（茨城県行方郡玉造町荒宿）は、山口庄三郎さん（52歳）、高野薰さん（42歳）、栗又和巳（43歳）の3人で作る請負い団体である。先輩格の山口さんをリーダーに、「土」にこだわり、作業の「質」にこだわる仕事で、これから始まる請負業者間の競争に勝ち残ろうとし、そうすることで地域の農業を守ろうとしている。

「質」を売つて勝ち残る請負いでありたい

請負業者の競争が始まる

二人の住む茨城県行方郡玉造町荒宿は、霞ヶ浦の南岸に位置し、もともとが霞ヶ浦のワカサギやエビの漁をする半農半漁の村だった。約70戸の集落の平均反別は40ha程度と小さい。鹿島の臨海工業地帯が立地してからは、ほとんどの人が鹿島



写真左から高野さん、山口さん、栗又さん。揃いのエプロンを付けての播種作業。育苗箱数は7,000箱。内、4,000箱は農協の依託を受けて苗として販売している。その苗を買っていった人たちが山口さんたちにとっては将来の見込顧客だ。5年後にはこの人たちのかなりの部分が顧客になっているだろうと見積もっている。そのためには、良い苗を供給することが最大の営業活動であり、最大限の相談にものるようにしている

土の鳴き声が聞こえる

「土の鳴き声が聞こえるんだよ。プラウかけてるとね、シュー、シュー、シューって、鈴虫みたいな音だ」

山口さんは、プラウのシェアの土を切る音がそんなふうに聞こえるのだという。

農業を始めて以来、ロータリしか使わなかつた人が、初めてプラウが土を反転していくさまを見て、「土の命の甦りを感じる」という人はよくいる。でもここまでいく人は初めてだ。

その言葉に、高野さんも栗本さんも、そして取材にお邪魔した僕とスガノ農機茨城営業所の新谷所長も、つい笑つてしまつた。でも、山口さんのいいたいことが解るような気がした。そして、この人は本当に農業という仕事が好きなんだなと、感じた。

経営者として未来を創りだそうとして

農業経営者ルポ 第10回

いる若い人々には、お金の勘定も、技術も、営業力も、企画力も、広い視野も必要だけど、実はこの土への感性を信じる力のなかにあるものこそが——経営を趣けてみると、シュー、シュー、シューって、鈴虫みたいな音だ」

山口さんは、プラウのシェアの土を切り、農業を始めた以来、ロータリしか使わなかつた人が、初めてプラウが土を反転していくさまを見て、「土の命の甦りを感じる」という人はよくいる。でもここまでいく人は初めてだ。

その言葉に、高野さんも栗本さんも、そして取材にお邪魔した僕とスガノ農機茨城営業所の新谷所長も、つい笑つてしまつた。でも、山口さんのいいたいことが解るような気がした。そして、この人は本当に農業という仕事が好きなんだなと、感じた。

経営者として未来を創りだそうとして

「荒宿転作作業受託組合」の発足は平成元年。転作の推進のために玉造町の行政の後押しを受けて発足したものである。受託組合の仕事は4haの水田を圃地化しての大豆→麦というブロックローテーションを組むということで始まった。現在、組合で作業を請負っているのは稲で移植が15ha、収穫調製18ha、水田転作で麦が18haなど。プラウでの耕起は延べにして70~80haはあるという。もちろん他に小作地での稲作もある。

作業受託組合を法人化したらといった話もくるが、山口さんたちの認識では現状では受託規模がまだ少なくクリアすべき問題もある。むしろ、形ばかりの法人化を考えるより、自分たちの経営の理念や技術をいかに確立していくかが重要な問題であると考えているようだ。

に出勤するサラリーマンとなり、今や人々の暮しは漁業にも農業にも依存していな

い。

すこし話が横道にそれるが、程度の差

はあれ、少なくとも府県の多くの農村で

は、今後の水田農業は山口さんたちのよ

うな請負耕作者（コントラクタ）の存在

無しには成立しない時代になっていく。

その反面で、新しい時代の村のサービス

業者たるコントラクタたちにとっては、

今でこそ売手市場の時代が、やがては顧

客獲得の競争の時代に入っていくだろう。

なぜなら、府県の兼業化の進んだ稻作地

帶では、やがて、米を生産するより兼業

農家のライフスタイルを保証し、その資

産を管理するサービス業の方が、米を生

産販売するより歩止の良い仕事になる可

能性すらあるからである。今、まだ勤め

に出ていた兼業農家の中からも、村に住

む他の仕事をする人の中からも新規参入

者は出てくるだろう。

山口さんたちは、そんな競争を予感する中で勝ち残れる村の農作業サービス業者としてのあり方を模索している。

山口さんたちは、組合の経営理念ともいえる仕事を受ける基本姿勢は、お客様に提供できる農作業の「質」である。そして「顧客の利益」である。

それは単に、家の生け垣をキレイにし

てもらうのと同じ感覚で「人に田を荒ら

しているといわれたくない」という思い

から仕事を頼んでくる人の気持ちに応え

るだけでなく、本当の意味で「田を守る

こと」、すなわち「地力」という資産を守ること、そこから生じる利益の大きさを

納得させていくことを、山口さんたちの

「営業方針」にしようとしているのだ。仮

に料金が高くとも、手間がかかるても、

結局はそれが信用につながると考えるか

らである。

プラウ耕と畦塗りで姿勢示す

そう考へるようになつたのは、大豆や麦を作り始めて2、3年目。そのころになるとローラーだけでは草は出るし麦は連作の障害が出始め、プラウ耕の効果はあまりにも明らかだった。それをきつかけにして全面的にプラウを使うようになり、稻や麦の作柄も雑草の発生もみるみる変つていた。山口さんがそういつても、最初の頃、高野さんと栗又さんは麦や大豆はともかく稻については半信半疑だつた。しかし、もう1年してそれは3

なるとローラーだけでは草は出るし麦は連作の障害が出始め、プラウ耕の効果はあまりにも明らかだった。それをきつかけにして全面的にプラウを使うようになり、稻や麦の作柄も雑草の発生もみるみる変つていた。山口さんがそういつても、最初の頃、高野さんと栗又さんは麦や大豆はともかく稻については半信半疑だつた。しかし、もう1年してそれは3

人の共通認識になつた。
顧客に対して納得させるのはもつと難しい。しかも、プラウを使う結果として肥料を減らすことを納得させる苦労もあるのだそうだ。多くの農家は「むしろそれが害になっているのも気付かずに、過剰な碎土、過剰な施肥そして防除の習慣が身についてしまつていて」（山口さん）

というのだ。

「この辺りでプラウを使うのなら、1袋肥料を減らしてちょうど良いくらい。だ

けど肥料を2袋から1袋に減らすよう

いっても、それを聞かず稻を倒す。それで

プラウは駄目だなんていう人もいる。何

度いつても分らない人はやってあげない

ヨ」というんだ」と山口さん。

でも、それが通じて喜んで貰えた時の

嬉しさというものもある。3人で顔を見合わせて話してくれたのは、20aほど

の小さな田をやつてるサラリーマンの人

の例だ。

耕うん機を使って丁寧に田起こしする人だつた。そして、浅起こしの多肥でいつも稻を倒している人だつた。そのため

に場所からすると請け負いたい所だが、あえて勧めなかつた。ところが、コンバ

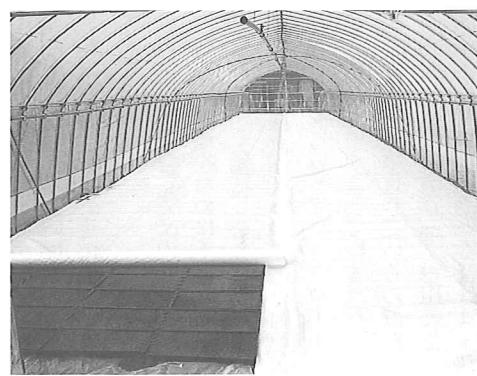
インの請負いをきつかけに彼がプラウ耕を頼んできた。受けた条件として、無肥

料でもよいはずだけ無理だらうから、1袋への減肥を条件を付けた。しかし、

そんな真面目な人ほど肥料をやりすぎる傾向があるのだそつだ。やはり、減肥は

守れず、案の定ベッタリと倒伏した。附

近の平均反収は8俵位だが6俵しかない。



山口さんたちの播種プラン。3軒の水稻関連作業は男たち3人だけの仕事。でも、男3人にとっては、今の面積、育苗枚数（7000箱）では少し物足らないとも感じている。高野さんが箱を積んでいる1輪車は播種コンペアの高さに合った物で、使い勝手が良いという（写真中）。4月10日前後の播種だが、茨城県でも育苗器を使わぬ方式でも支障はないそうだ。これで、運搬も2手間減る（写真下）。それから、水田への苗運びの省力方法として、イモなどの収穫に使う普通のプラスチックコンテナに苗を箱から外し丸く内巻きにし、1コントラクタ5枚ずつを入れてトラックに積むと楽だそうだ。山口さん運べると聞いた。箱もなくならず、管理も楽だそうだ



機械であり、その利用を顧客に勧める



乾燥調整施設は大型のものばかりでなく、個別処理用の張り込み量の一一番小さなタイプも必要だそうだ(写真上)。1年に70~80haは仕事をするというプラウと畦塗機は同組合の看板機械であり、その利用を顧客に勧める

大きなトラクタで幅の広いロータリ耕深も関係なく作業をしたとしても、見た目は変わらず労賃は取れるかも知れない。でも山口さんたちは、それでは駄目だと考へているのだ。

お客様の負担は多くなっても、プラウ耕をすすめ、畦塗機での処理が大事だと

思っていたことが嬉しかった。それが、業のやり方への自信にもつながった。山口さんたちもその結果を見て驚きもし、思つて出たことが嬉しかった。それが、

安いかから売れるんじやない

実は、作業請負いとは違うが、山口さんの地域では、水田の小作量が一時は1

年は積しかないというの、まだまだ宣伝が足りないということなんだよナ」と、3人は顔を見合させて笑う。

行政の肝煎りで始まった仕事、今までは補助金やブロックローンを組む際などにその助けが得られることなど良さもあつたが、半面、いろいろ制約や気遣いもあつた。しかし、これからはそれもなくなっていく。本当に働けるのはこれからだと考へている。

同時に、自分たちが農村に足場を置く農家に対する職業的立場をはつきりさせ

ていこうとすると、農機具店や資材店あるいは農協などが旧態依然として変化していかないことに苛立ちを感じることもあるという。

例えば、何月何日までに仕事をこなさなければお客様の作業時期に間に合わない。それを見越して発注したつもりなのに、機械がそろわない。彼らは兼業農家相手の仕事に慣れてしまい、顧客を持つて仕事をしている自分の立場を理解できないのだ。そんな時代遅れの商売人たちのためにお客様に迷惑をかけること

もともと収量は少なかつたが少し気の毒な気もした。でも、それがプラウの価値や地力への考え方を理解してもらうことにつながつた。翌年、再度減肥を条件にやつてみると、なんと今度は10俵を超す収量なのだ。基盤整備後20年以上、長年の浅耕と多肥栽培をしていた後とはいえ、山口さんたちもその結果を見て驚きもし、思つていたことがこんなにハッキリ結果として出たことが嬉しかった。それが、

顧客を増やしていくのでなければ、これからますます競争が激しくなれば、自分たちに利益はもとより、自らの営業スタッフも見失い、結局は顧客にも得にならない競争の中に入つてしまつ。

「そのためにプラウや畦塗機を使って歩き、その価値を理解させなきゃならない。百姓というのは、皆ガソンコだからそれを伝えるのはなかなか難しいのだけど、そういうことが何よりもの宣伝なんだよネ。

それがコンサルタントとしての請負屋の姿なんだ。でも、それにしては今の面積しかないというのは、まだまだ宣伝が足りないということなんだよナ」と、3人は顔を見合せて笑う。

旧態依然の農業関係者

はできない。今までの付き合いもあり悩みはしたが、より力のある販売会社に取引先を変えるというような体験もした。

好きだから農業をやるべきだ

現在の農業界で変に社会正義を振りまわす人々より、「ただお金のために農業をやります」といえる人の方が、すがすがしく感じられることが多い。

でも山口さんたちののような本当に農業が好きな人こそが農業をやるべきなのだ。この人たちは、お客様から少し煙たがられても、彼ら自身が本当のやり方だと思う作業を勧める。何より、その方が顧客にとっても自分にとっても得だからといふ理由で。山口さんたちの「農法」にこだわるプロの請負業者たちの存在が、多くの兼業農家たちの「資産管理的農業」のなかに、強いていえば日本の農業に改めてまともな農法がよみがえらせることにつながるのではないかと思うし、また



「青作は褒めるな」というが、連作7年目の麦でも作物の量感と揃いの良さは素人目にも分る