

茨城県茨木町
平本農場

平本英一 氏

【経営データ】

■年間売上／2000万円 ■経営面積／延べ13ha
■生産作物／コメ（コシヒカリ、キヌヒカリ）3ha、ジャガイモ3ha、ホウレンソウ4ha、コマツナ1ha、ニンジン1ha、トウモロコシ20a、エダマメ30aほか。販売苗約2万箱（約100ha分） ■労働構成／本人、妻、両親、パート（季節雇用）6人 ■売り先／農産物の大半は農協を通しての契約栽培。トウモロコシ、エダマメは観光農業。苗はすべて小売。

※■の数字は資料請求番号です

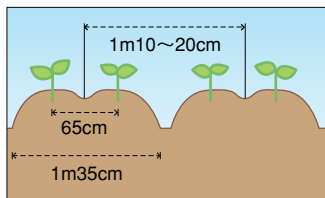


61 ジャガイモプランタ（資）田端農機具製作所「TP2」

平本氏のジャガイモは、収穫時期の幅を広げるため、露地とマルチの二通りで栽培する。▲イラストは露地の植え付けを表したものの。ラクダのこぶ状の畝に2条（株間30cm。マルチは株間・条間ともに30cmのチドリ）で植える。条間を65cmにしているのは、作業幅1m35cmのディガーでひと畝2条ずつ掘るためで、限られた圃場での最大収量を狙ったこと。またこの条間設定は、写真▲の2条植えプランタの最小植え付け幅が65cmであることによるが、病気、作業性を考えたうえで60cmまで条間を狭めたい意向。近く改造を計画している。平本氏がハーベスタではなくディガーを使うのは、高齢者パートを中心に安い労働力を豊富に抱えるためで、コンベア運搬時、またコンテナ積み込み時に生じやすい打撲を最小にする狙い。トラクタに前装するライムソワー（写真▲）は、そうか病対策の「フロンサイド粉剤」を播種と同時に撒くため。▲写真はチドリ植えのマルチ栽培。



ライムソワー（株）タイシヨウ「グランドソワーPX1400」



「弾は揃っている。コメでもう一ラシク上の経営がしたい」
平本英一氏が「弾」と呼ぶのは、販売用の100ha分の苗のことだ。
10年前、平本氏が食肉のバイヤーから家業に転向した当時、苗販売だけでもそこそこの収益があった。
「これなら食えると思って、それまで家の手伝いと二束の草鞋だった勤め先を辞めた。だけど、余った時間にあれこれ作り始めたならこんなに手が広がっちゃった」
現在、13haの経営面積のうちコメが3haで、残りは10種類におよぶ露地野菜。経営のウエイトは畑作に傾きつつある。しかし、巣立つ子供を見送る親の気持ちに近いのか、苗を手元に置いてその生育を見届けたいという気持ちが強くなっている。

「最近の苗の販売先には、親ができないので兼業を始める、50代の若手」が増えている。ちゃんと栽培指導をしないと、全面倒伏なんてことになりかねない。最初はその人たちのコメを「平本の苗で作ったコメ」として売り出そうと考えたけど、品質

苗販売から広がった田畑複合経営。平本英一氏は現在、100ha分の水稲苗を生産すると同時に、10種類近い露地野菜も作る。苗から生まれた親心か、稲作受難の時代にあえてコメ中心の経営に戻すことを決意する。

スーパー読者の 経営力が選ぶ あの商品この技術 21



写真▲の苗箱積出機を置き、10枚1セットですぐ隣に設置してある育苗機まで手押しのリフタで運ぶ。ちなみに播種量は、販売用と自家用の2種類あり、前者が一箱130～140gの密植であるのに対し、自家用は60gの粗植で、どちらもばら播き。顧客の大半が田植え時の見栄えを優先し欠株を恐れるためだという。写真↑は、床土・かけ土用に業者から安く購入した原土が詰まったフレコン。そのままだとpH6.5とアルカリ傾向であるため、硫黄華を加え調製を施してある。稲にとって好適なpH5.5程度まで持っていくには、できれば半年、最低でも3カ月は寝かす必要があるとのこと。

平本氏は、販売苗、自家苗合わせて苗箱2万枚分の苗を作るため、1時間600枚播種できる写真➡のミニプラントを選んだ。土の補充の手間を最小限にするためにプラントの上に木材で組んだ台座を設置、その上に1tの土を入れたフレコンをフォークリフトで乗せ、フレコン底の空き口から土を自動落下させている。プラント出口には



水稲用ミニ播種プラント
(株)スズテック「THK6017K?」



■ハイクリブーム
(株)丸山製作所「BSA-530LESY」
作業幅15mの自走ブームスプレーヤー。一畝2条(1m20cm)のジャガイモの畝をまたぐため、ラインナップ中最大の輪距(1m50cm)の同機を選んだ。ジャガイモ、水田だけではなく、露地のハウレンソウ、コマツナなど平本氏が生産するすべての農産物の防除作業に使用でき、重宝しているとのこと。難点は薬液タンクの容量。「500ℓ入り、50a一度に作業できるが、もう少し大きければ」と平本氏。



苗箱積出機
(株)スズテック「SNT601」

■ダンプキャリア (株)スズテック「SC-1500」



発芽した苗を育苗するのは、播種プラントのある倉庫のすぐ脇にある60aの圃場(写真➡)。水を入れ代かきで平らにした後、育苗用のパイプハウスを建てる。この圃場は、外周に溝が巡っており、溝に水を入れた後、溝と圃場を隔てる土手の一部を崩すことでハウス内に水を導き灌水する。平本氏によればこうする理由は「灌水の手間を省く」ためで、ハウス内を水で満たしたらすぐに反対側から水を抜く。逆に出荷間近の時期には、外の環境に慣らすため同じ圃場内にある露地に移す。ここでは寒さ対策のため、常に苗を水で満たすプール育苗にしている。苗の運搬はもっぱら、写真➡の25馬力トラクタに直装したキャリアで。水で重みを増した苗箱を最大150枚(約600kg)積載可能。代かき前の圃場の凸部から凹部への土の移動もこれで行う。



にバラつきがあるので難しい」
しかし、いざコメ中心の経営にしようと思っても、売り先のないままの安易な拡大ではリスクが大きい。そこで考えたのが、農場を観光農園にして自分のファンを作ることだ。まだ試験段階ではあるが、ジャガイモなど既存の農産物のほかに、トウモロコシ、エダマメなど収穫を楽しめるものも作付けた。
「自分の農業を知ってもらうには、来てもらうことが一番。口コミや簡単なチラシで、多いときには200人ぐらい来る。お土産に余った農産物をプレゼントして、コメもあるよって売り込むんだ」
しかし、そうした展開を考えられるのは、自分の農業に自信があるからだ。事実、冬の露地栽培にこだわるハウレンソウや、反収3tを超えるジャガイモの品質は、契約先の顧客から高く評価されている。そんな畑作の成功があるからこそ、その技術を生かした乾田直播にも取り組もうとしている。
「いまにいいと言われるコメをバカ高い金で買わなければならなくなる。自分は普通においしいコメを安く売りたいだけ。そのために何ができるか悩んでいるところ」
まさに苗から生まれた親心と表現できそうだ。
(野村大樹)