

地域の農地保全と規模拡大による経営安定化プラン

若桜町 山田 優作

1. はじめに

私は会社勤めを行いながら、自作地と借地合わせて70aほどの農地で米を作り、親戚などに販売してきました。ところが、高齢化の影響で耕作できない農家が増え始め、田んぼを作ってもらえないかという依頼があり、受けることにしました。また、休耕田も数枚あり、それらも借り受けて復田して耕作することになりました。

これらの取り組みが地域にも周知され始め、農地を預けたいという農家の方が増え、平成24年に専業農家となりました。さらに、弟も農業に従事することとなり、人手が増えたので、米のほかに白ねぎ栽培や、稲刈り、乾燥調製などの作業受託への取組も開始しました。

平成25年度は、経営面積が水稻609a、白ねぎ33aまで増えたこともあり、「地域の農地を保全し、荒廃農地を出さない」という目標を掲げ、地域を支える担い手として若桜町の認定農業者となりました。平成26年度はさらに増反したものの、大幅な米価下落により大きなダメージを受けることになりました。周辺農家でも米価下落の影響は大きく、離農する農家が増えたことにより、地域の農地の受け手としてさらに経営面積が増え、今年の作付面積を15haまで拡大することとなりました。

高齢化の影響もあり、今後益々離農者が増えることが見込まれるので、さらに耕作面積が拡大する見込みです。地域の数少ない担い手として、近隣農家からこれまでに得た信用を基に、農業経営を発展させていきたいと思っています。

2. 農業経営の現状と課題

(1) 農業経営の現状（平成26年度現在）

	作付部門		作業受託					合計
	水稻	白ねぎ	田植	稲刈	乾燥	耕耘	代播き	
面積(a)	791	91	974	343	420	91	110	
販売量(kg)	27,350	6,561						
収入額(円)								

(2) 現在の生産、経営の課題

1) 水稻

- 春作業では、作業が複数集中するのに対して、トラクター1台に複数の作業機を付け替えてオペレーター1人で機械作業を行っています。そのため、1日の労働時間が12時間を超えることもあり、疲労が蓄積すれば農作業中の大きな事故にもつながりかねません。
- 現在は平成24年に中古で購入した6条田植機1台で田植作業を行っていますが、田植作

業にはオペレーター1名と補助員2名（苗床からほ場への苗運搬+田植機への苗乗せ）の3名の人員が必要であり、田植作業中は作業員3名全員が動員されることになるため、田植作業と代かき作業を分担することができません。したがって、1名のオペレーターが機械を乗り換えながら代かきと田植を交互に行うことになるため（3日代かき+3日田植）、田植開始から終了までに日数がかかり、耕作面積の増加にともなって、田植作業が年々遅れ気味になっています。

- ・ 田植後の水管理を苗運搬者が一人で行っており、どうしても入水時間が長くなると苗が活着するまでに時間がかかるので、初期生育が悪くなる傾向があります。
- ・ 機械作業のほかに草刈、苗運搬、水管理などの作業が重複するため、現在の人員では明らかに不足しています。
- ・ 耕作面積が増えたため、収穫後に1番耕耘を行うことで春の作業分散を図りたいところですが、耕作面積が多く、収穫にも日数がかかり、さらに白ねぎの管理作業とも重なるため、春に1回しか耕耘ができなくなり、藁の分解が不十分でガス湧きなどにより生育が停滞する圃場も発生しています。
- ・ 秋の収穫作業では、受託作業から始まり、終了後に自作分を刈り取るという流れになりますが、機械を持たない農家も多いことから、今後さらに受託面積が増える見込みです。今後も刈取作業受託を継続していきたいと思いますが、自作面積は今後さらに拡大する見込みなので、現在使用している中古の4条刈コンバインの能力では適期刈取が困難になります。加えて、近年は夏の高温条件により稲の登熟が早まっており、益々刈遅れによる米の品質低下が心配される状況となっています。収穫作業期間の分散を図るため、これまでのコシヒカリ中心の作付から、きぬむすめ、酒米などの収穫が遅い品種に転換しているところですが、一方で、個人販売で有利なコシヒカリなどの品種もあまり面積を減らすわけにはいかないのが現状です。
- ・ 経営範囲が広く分散しているため、圃場から圃場への移動に時間がかかり、作業条件は平坦地に比べて不利ですが、「地域の農地保全、荒廃農地を出さない」という目標の下、地域のために日々努力しているところです。

2) 白ねぎ

- ・ 春の定植は、水稻の準備と重複するため人員不足となり、植え遅れになっていますので、これ以上の面積拡大は困難です。
- ・ 普段の管理は、土寄せと草取り、防除ですが、どうしても水稻の管理に時間を取られて防除する時間が取れないことと、雑草対策では除草剤も使用しますが、手取り作業も必要となって、かなりの時間が取られています。
- ・ 出荷調整は、基準より遅めの出荷となっており、(10月下旬から)降雪前に少しでも多く出荷したいのですが、間に合っていないのが現状です。そのため、前年度は一部が雪害規格品となり、収益低下を招きました。当初は収益確保と冬場の仕事確保のために始めた白ねぎ栽培のはずが、人件費がかかるばかりで利益確保が困難となっています。

3) 雇用（人員確保）における課題

- ・ 水稻中心の経営のため、現在の人員は農繁期を除いて私を含め3人でを行っています。また、山間部のため、「農業をやりたい」という若者もおらず、なかなか雇用が進まないのが現状です。専従者である弟にも水稻用機械のオペレーターをさせたいのですが、農繁期などは、白ねぎの定植、水田の畦草刈などの手作業が多く、多忙でなかなかオペレーターを任せ

られません。

4) 販路

- ・ 米の主な販売先は、個人および飲食業者と大口出荷先である米屋ですが、26年産米の米価下落の影響で大口出荷分の買い取り価格が下がり、大きな減収になりました。今後は市況に大きく影響されない販路を増やす必要がありますが、営業活動や保冷施設の増設などの設備投資が必要となります。

3. 目標達成のための具体的な取組みと改善内容、効果

(1) 水稲

- ・ 作業の効率化と規模拡大を図る上で機械化は必要不可欠なことであり、機械のオペレーターを育てることは経営上最も重要です。今後面積を増やしていく上で、雇用を確保して効率よく作業を回していくと同時に、品種の組合せにより作期分散を図り、適期作業を可能とします。
- ・ 人員が不足する時期は季節雇用を確保し、畦畔管理や用排水路の維持管理などについては、地域住民の協力を得ながら離農者の農地を中心に農地集積し、農地の受け手として地域に貢献できる様にします。
- ・ 大型トラクターと作業幅の広いロータリーを導入することにより、単位面積あたりの耕耘作業時間の短縮化を図り、他の作業との同時進行を可能にします。また、田植では8条田植機の導入により田植機への苗の積載量が大幅に増えるので（予備苗を含め1度に24枚、約1.5反分の苗が積載可能）、田植作業中の苗の補給回数が少なくなり、現在3人で行っている田植作業が2人で行えるようになるため、余剰人員を別ほ場の代かき作業に回すことが可能となり、大幅な作業の効率化が図れます。
- ・ 稲刈りは、乾燥、籾摺などの作業が昼近くまでかかるため、早くても11時頃からの刈取となります。現在所有している乾燥機5台分（111石・約140a分）の収穫面積を半日で終了させなければならないため、より高性能な5条刈コンバインを導入することによって、既存機械との2台体制での作業が可能となります。このことにより、作業効率の向上と移動によるロスを減らすことで適期刈取を行うと共に、焦ることなく作業に集中できるようになり、農作業の安全性が確保できます。

(2) 白ねぎ

- ・ 白ねぎの生産出荷には賃金や出荷販売手数などにかかなりの経費が掛かかるため、これ以上の増反は難しく、当面は現在の面積を維持します。

(3) その他

1) 作業受託

- ・ 当面の作業受託面積は、現在行っている範囲で推移すると思われませんが、一般農家の所有する機械も古くなっており、今後更新できない農家も出てくるのが予想されます。したがって、少しずつではありますが、受託は増加傾向になると思われしますので、可能な限りは受けたいと思っています。また、個別乾燥であるため、委託者からも自分の作った米が食べられると評判が良く、昨年導入した色彩選別機により着色粒の選別なども可能となったため、周囲からの委託もさらに増えるものと思われします。

2) 販路の拡大

- 現在の主な販路は大口出荷先の米屋ですが、今後面積が拡大していく中で、地主へ優先的に販売するなど個人販売を増やし、より高単価での販売を増やしていきたいと思いを。また、冬場の作業の余裕のある時期に米のパッケージや販売方法、オリジナルのパッケージデザインを考案して売れる商品作りなどにも取り組んでいきたいと思いを。また、前年度から地元の造り酒屋である 等との酒米の契約栽培を開始しましたが、主食用米より取引価格も高く、契約栽培により安定した収益が見込める酒米を増反し、経営の安定化を図っていきます。

3) 法人化

- 現在、若桜町における数少ない水田農業の担い手として頑張っていますが、今後何十年間継続していくためには、後継者の確保と育成が重要であると思いを。後継者を確保しやすい環境を整えるには、社会的な信用を高めることと、給料制や福利厚生等の労働条件の整備が不可欠であり、そのためにも法人化について今後検討していきたいと思いを。

4. 具対的な目標

(1) 生産計画

年度	26年(実績)	27年	28年	29年	30年
水稻(a)	791	1,453	1,620	1,720	1,820
白ねぎ(a)	91	57	60	60	60
計	882	1,510	1,680	1,780	1,880

(2) 販売計画

年度		26年(実績)	27年	28年	29年	30年
水稻	販売量(kg)	27,350	57,540	67,440	71,640	75,840
	販売額(円)					
白ねぎ	販売量(kg)	6,561	11,970	12,600	12,600	12,600
	販売額(円)					
販売金額計(円)						

(3) 農作業受託計画

(単位：a)

年度	26年(実績)	27年	28年	29年	30年
耕耘	91	91	95	100	105
代掻き	110	120	130	140	150
田植え	970	730	800	810	820
刈取	343	343	350	360	380
乾燥	420	420	430	450	460

5. 事業内容と支援体制

項目	H27	H28	H29	H30	支援体制
トラクター導入	◎				県・町
ロータリー導入	◎				県・町
田植機導入		◎			県・町
コンバイン導入			◎		県・町
農作業受託の増加	○	○	○	○	本人
農地の確保	○	○	○	○	本人・町
雇用の確保	○	○	○	○	本人
販路の拡大	○	○	○	○	本人

6. 支援事業の内容

(単位：円)

事業導入品目	導入年度			負担割合
	H27	H28	H29	
トラクター78PS(中古)	2,860,000			本人 1/2 県 1/3 町 1/6 (税抜)
ロータリー 2.4m	1,285,600			
田植機 8条		2,975,000		
コンバイン 75PS			11,173,000	
計	4,145,600	2,975,000	11,173,000	

年度別経営試算

項目・作目		26年実績	27年度	28年度	29年度	30年度
収入	水稲 販売金額(%)	100	196	229	244	258
	白ネギ 販売金額(%)	100	197	168	168	168
	作業受託(%)	100	111	108	111	114
	助成金等(%)	100	78	41	43	0
	計(%)	100	158	159	167	164
支出	経営費(%)	100	137	145	142	137
	所得(%)	100	393	313	436	466

※取組前(H26年実績金額)を100%とした場合、27年度以降について割合を表記