



畑かん実証ほの無かん水区
(那珂川沿岸地区 9/7)



地下水による試験かん水(那珂川沿岸地区の加工用かんしょ畑)

賞

平成22年度関東農政局 国営土地改良事業地区営農推進功労者表彰

関東農政局では、国営土地改良事業地区において、生産技術の向上と農業経営改善のための創意工夫を意欲的に行うことによって、他の模範となり、事業推進に貢献した者及び営農推進に著しい功績のあった者等を表彰しています。平成22年度は、安富生氏(那珂川沿岸地区/茨城県)、木村忠幸氏(大井川用水地区/静岡県)、農事組合法人大荷場麦作組合(渡良瀬川中央地区/群馬県)が関東農政局長賞を受賞し、関係者出席の下、平成22年12月14日(火)さいたま新都心合同庁舎で表彰式を開催しました。

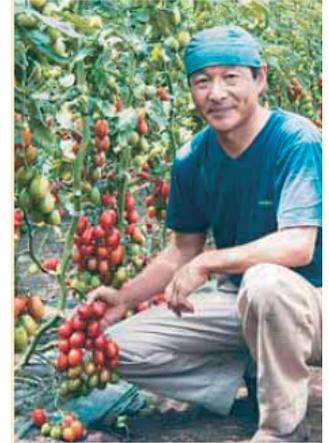


受賞団体の功績概要

作物に適した効果的な水利用を実践するとともに
積極的な販路拡大や食育活動を行い地域に貢献



経営面積：2.5ha
主要作物：
加工かんしょ、生食かんしょ、
トマト、スイートコーン、
労働力：3人



事業を契機として効果的な水利用を実施

国営那珂川沿岸地区(H4～H30年)は、茨城県北部の水戸市外3市3町1村にまたがる茨城県有数の農業地帯です。

国営関連の県営畑地帯総合整備事業(H11～H21年度)により、畑地かんがい施設が整備されたことから、施設栽培が可能となり、イタリアントマトの点滴かんがいやスイートコーンの頭上かん水など作物に適したかん水方式を用いて、作物を栽培されています。また、ハウス内の温度調節や土壌還元消毒にも、用水を使用するなど、効果的・効果的な水利用に取り組まれています。



↑ 点滴かんがい



↑ 上部よりスイートコーンへのかんがい

新規作物の導入による経営の安定化

加工用及び生食用かんしょが主要作物ですが、調理用イタリアントマトやスイートコーンを新規導入し、経営の複合化、安定化を図られました。

就農当時(平成12年)、加工用かんしょ(干しいも)が主体でしたが、将来の経営安定化を目指して試行錯誤を繰り返しながら、現在の栽培品目に至っています。

インターネットを用いた直接販売などを 利用し積極的な販路開拓

出荷先は、農協や直売所のほか、インターネットや電話等による直接販売で、積極的に市場開拓に取り組んでいらっしゃいます。

また、QRコードを用いた商品管理などの販売を実施し、安心を届けています。



QRコードの商品

学校給食への納入や 収穫体験実施等による地域貢献

スイートコーンなどを学校給食へ納入したり、収穫体験に取り組んだり、市場開拓のみならず、地域の食育にも大きく貢献しておられます。

また、ひたちなか市小学校3・4年社会科資料集の中で、安氏のさつまいも作りが紹介され、7、8年前から現在まで、農家の仕事として掲載されており、子どもたちが農業を知る上で貴重なものとなっています。



↑ 商工会議所と連携したさつまいも収穫体験

認定農業者のリーダーとしての活躍

平成12年に認定農業者となり、平成20年4月から「ひたちなか市認定農業者の会」副会長としてリーダー的役割を担い、各種行事や研修会等の企画・実施に当たり、市やJA等と連携し活動しています。

また、平成19年度には茨城県が実施している「茨城農業改革推進員」に選ばれ、茨城農業改革を中心となって進める実践的な農業者として県知事から委嘱されています。

安氏は、整備された基盤を活用し、創意工夫をこらした営農を行うとともに、食育活動や認定農業者の会の副会長を務めるなど、地域のリーダーとして地域の発展に貢献しています。

農地の集団化と作業の効率化を進め、耕作放棄地の未然防止と担い手農家の規模拡大を推進



きむら ただゆき
木村 忠幸

【静岡県焼津市】

経営面積：10ha
主要作物：
水稲、小麦、メロン、
きゅうり、トマト
労働力：3人



事業を契機に規模拡大を進めるとともに地域の耕作放棄地の未然防止にも貢献

大井川用水地区(H11～H26年)は、静岡県のほぼ中央の島田市外7市1町にまたがる県内屈指の農業地帯です。

木村氏の平成13年以前の経営規模は、2.8haでほぼ横ばいの状況でしたが、水稲の規模拡大の意向は持っておられました。

このような中、国営かんがい排水事業「大井川用水地区」により平成14～15年度に幹線用水路の改修が実施されたことに伴い、用水の安定供給が図られるようになり、不安が解消されたことから、平成14年以降は、順次経営規模の拡大を図り、現在の経営規模は10haとなっており、水稲を中心として麦、施設野菜との複合経営により安定した経営を展開されています。

木村氏は、土地や水を有効に活かすためには、農地の集団化が最優先との考えから、地区内農地の集積を強力に推進されました。現在では、地域の理解も得られ、ほとんどの担い手の耕作地が居住地より半径3km以内に集積され、移動時間の短縮や水管理の効率化、土地利用の合理化につながっています。

現在も、地域の中で発生する耕作放棄地を未然に防止するため、他の農業者への仲介だけでなく、自らも農地を積極的に受け入れ、更なる農地の有効活用を進められています。

また、木村氏の農地では、水稲だけでなく、畑作物も生産されており、静岡県の特産品として有名な温室メロンは後継者が主として栽培していますが、地域のメロン農家からも栽培指導を依頼されるなど、地域の模範となっています。



↑ 温室メロン

土地利用集積による経営規模拡大と営農組織化による担い手農家の育成

本地区では、平成4年ごろ、工場の進出による若者の農業離れや農家の高齢化による労働力の低下がみられるとともに、基盤整備は行ったものの耕作地の分散が多く、作業効率が悪い状況であったため、木村氏は平成4年に町内の後継ぎ農家18名と協力し、「水田の借入や作業による経営規模の拡大及び水田営農の推進を図り、農地の高度利用と自立経営農家の育成」を目的に掲げ、同年営農組合「焼津市(大井川地区)水田営農組合」を設立されました。

営農組合の設立当初から平成16年までの12年間組合長として、大型機械の導入や農地の集団化による作業効率のアップのほか会員の経営規模拡大に尽力されています。



↑ 集積された農地

現在では組合員21名、営農組合会員全体の経営面積は約150haとなり、旧大井川町全体農地(旧大井町農地面積700ha)の20%以上を占めています。

また、コスト低減の観点から、組合での無人ヘリコプター防除の導入を図り、防除面積は約100haとなっています。

大井川土地改良区役員に就任するなど事業推進に貢献

平成6年より大井川土地改良区の理事として、国営事業の立ち上げから事業着手に至るまで、平成20年には国営事業の計画変更に伴う組合員の同意に際し、地域のとりまとめ役として事業推進に邁進されました。

また、町内会などの活動により、農家以外の方々に対し事業の必要性や土地改良事業の重要性等について積極的にPRされるなどの取り組みをされています。

地域事情に精通していることから、基幹水利施設(泉川第1取水門:配水面積約100ha)の水利管理人として、営農用水の確保や防火用水の確保などにも献身的に活躍されています。

このように、木村氏は、土地改良事業に貢献されるとともに、地域の農業の大規模化に貢献されました。

整備されたほ場で大規模転作を実施し水田を高度利用するとともに、新規営農作物を利用した積極的な営農を展開

おおにんばくさくくみあい

農事組合法人 大荷場麦作組合

【群馬県板倉町】



経営面積：63ha
 主要作物：
 小麦、飼料用稲、加工用稲、
 ビール麦、長ねぎ、だいこん、
 たまねぎ
 組合員：35人



稲の高温被害を契機に複合経営を開始 スケールメリットを生かした経営で法人化

渡良瀬川中央地区(H12～H22年度)は、栃木県と群馬県にまたがる利根川とその支流である渡良瀬川に挟まれた農業地帯です。

平成12年9月の高温による水稲の大被害を契機に、水稲に頼らず所得を確保するにはどうしたらよいかを検討し、同時期に国の麦作経営安定資金制度が始まったこともあり、麦への集団転作に踏み切り、連担団地40ha規模の麦作組合が設立されました。

大規模麦作のスケールメリットを生かし、省力化・コスト低減を図り、平成17年には法人化を果たしました。群馬県の集落営農のモデルとして、農業者の模範となっています。

国営事業等による排水対策が行われ 水田の高度利用を展開

国営事業及び関連事業により排水対策が行われ、水田の高度利用が可能となり、平成14年から飼料用稲とコスモスを作付け、2毛作に取り組んでいます。

飼料用稲の栽培により、畜産農家との連携体制が整い、良質な堆肥が安定的に確保できることから、有機質が不足していたほ場に堆肥を投入し、土づくりを進めた結果、安定した小麦生産が可能となりました。

現在、土地利用型作物は、小麦2品種、飼料用稲4品種、加工用稲1品種を栽培しており、作期分散により、労働力の平準化を図っています。

今年度、県単事業の簡易ほ場整備モデル事業により、1区画10aをコンクリート畦畔の撤去、均平作業の直営施行で、1区画60～70aにしたことから、作業性が飛躍的に高まり、今後、さらに収益性の向上が見込まれます。



↑ 簡易ほ場整備事業後の水田

露地野菜の導入による周年雇用の創出

組合の構成員は兼業農家が多く、組合設立前は、女性が主に水田の水管理や畦管理をしていました。組合設立により農作業が効率的にできるようになったため、女性は水田作業の必要がなくなり、その農作業を創出したいと、法人化を機に露地野菜の栽培を始めました。



↑ 長ねぎのほ場

これまで、たまねぎ、だいこん、葉しょうが、まこもたけ、長ねぎと栽培してきましたが、特に平成20年に栽培を始めた長ねぎにより、冬場の作業量を安定的に確保できるようになり、周年雇用が現在13人と雇用の場が広がりました



↑ 直売所の長ねぎ

地域の大学と連携した新規作物の導入

町内にキャンパスのある大学で開発されただいこん「紅しぐれ」を町の紹介で栽培することとなり、農地の選定や販路に試行錯誤しましたが、現在は町の特産品として、安定的に生産されています。



↑ 紅しぐれ大根

このように、本麦作組合は、基盤整備されたほ場を十二分に活用し、経営の拡大を続け、地域の発展や活性化に貢献しています。

営農推進研修会・担当者会議の概要

関東農政局では、平成22年10月6日(水)さいたま新都心合同庁舎2号館において「営農推進研修会」と「営農推進担当者会議」を開催しました。以下、概要を御紹介します。

【営農推進研修会】

『法人経営の実現と新規就農者の受け入れ』（中信平二期地区）
農業生産法人 (有)安曇野ファミリー農産 なかむら たかのぶ
中村 隆宣 氏

研修会では、平成21年度土地改良事業地区営農推進優良事例表彰で農林水産大臣賞を受賞された(有)安曇野ファミリー農産の中村隆宣氏より、昭和40年代、国営土地改良事業により用水が確保されたことで、安曇野にりんご産地ができ、今の自分の経営が実現できていること、就農してから、地域で作れなくなった果樹園を少しずつ借り受け、今では長野県で最大規模のりんご園を経営するに至った経緯、女性、男性を問わず就農希望者を受け入れ、農業者として独立させるまでの課程、海外でのりんご生産等について御紹介いただきました。

新規就農希望の女性たち



新たに農業をしたいとやってくるのは男性だけではありません。男性は独立志向が多いのに対し、女性は皆思いが違い、ひとりとして同じ歩みをしている人はいません。また、りんごに強い情熱を持っていても、結婚という二文字が彼女たちを変えてしまう場合が多いのです。

Aさんは、農林水産省をやめて入社し、女性で初めて独立しました。1人でバリバリ農業していましたが、地域で新規就農していた方と結婚し、農業も子育ても頑張っています。Bさんは、独立してみると一人で全部やるのは大変で、半年くらいで再入社して、社内結婚し、今は、旦那さんと一緒に近所でりんごを作っています。Cさんは、カップルでうちに来て、研修後、独立しました。Dさんは、研修2年目の秋に地元のりんご農家の彼と知り合い、結婚しました。国立大学農学部大学院出身のEさんは、一生懸命研修中です。北海道の農業大学校出身のFさんは、北海道のりんご農家で2年働いた後、入社して、研修に来ていた彼と結婚しました。Gさんは、りんご産地から1年だけ研修に来ていた彼と結婚しました。このほか、残念ながら、家族の反対などで入社を断念したり、農業がつかなくて退社した方もいます。

私の農場にとっても、農業全体にとっても、女性は大きな戦力です。結婚など地域にとってプラスになることも多くあります。今後も積極的に受け入れていきたいと考えています。男性と違い、将来どうなるか分からない所に受け入れる楽しさがあります。

新規就農希望者受入のシステム作り

私は、大学時代に海外で1年間研修し、海外研修に行く非農家の若者が、帰国後、就農できないケースを知り、受入システムがあれば、地域や日本農業のために活躍してくれるのではと感じていました。そこで、自分がシス

テムを作れば、そういう取組が広がるのではないかと考えたんです。

農業は1~2年学んで独立できるものではありません。少なくとも4年の研修は必要だと思います。特に、りんごは1年に1回しか作業ができません。1年目は研修という形で受け入れ、2年目からは雇用契約を結んでいます。雇用ですから従業員ですが、いろんな仕事をみんながそれぞれ体験する形で3年間働き、4年で独立します。

社会を経験して、やっぱり農業がいいと思う人を受け入れたいので、研修生は20代中頃~30代前半です。そういう方が田舎の農家で4年も研修するというのは抵抗があったので、平成8年に法人化し「(有)安曇野ファミリー農産」にしました。

日本では、りんごを1人70a作れます。10aの労働時間が300時間なので、年間労働時間2100時間とすると70a。忙しい時期にパートを入れると、1人1haできます。売上げとして最低50万円/10aは欲しいところで、1haだと500万円。うちみたいな雇用型だと手取りは少ないのですが、家族経営だと6割が手取りで300万円となり、これを収入の目安と考えています。

最初の頃は、独立の1年前から地域でりんごを作れなくなった畑を探していました。しかし、畑には、収量の多い少ない、栽培に必要な道具が付いている、いないの差があります。独立する年により、そういう差が生じてしまいました。それは良くない。

うちは今、経営面積13ha。2haは所有地で、11haは借地です。11haあれば1ha減ってもあまり変わらないので、不公平が無いよう、独立時には、うちの借地の中から1haを持って出してもらおうというシステムにしました。

規模拡大の限界

安曇野市三郷には、りんご園が300haあります。私の研修先は、米国オレゴン州の農園で50ha規模でした。自分も大規模に農業をしたいと思っていたので、300haのうちの50haくらいは自分でやれるんじゃないかと思っていました。

28年前に就農した時の面積は1.2ha。当時は、みんな一生懸命りんごを作っていて、空いている畑はありませんでした。徐々に作れなくなった農家のりんご園を借り受けるという形で、10年後に2.8ha、平成8年、4.2haのときに法人化し、今は13haです。

13haといっても、30軒以上の農家からの借地なので、30カ所以上に散在しています。研修生はそれぞれ軽トラックで移動しますが、小さな事故をコツコツやってくれます。一步間違えば、大きな事故になることもあるので、非常に大きな悩みです。さらに規模拡大すれば、それだけ軽トラックの数が増え、交通事故等のリスクが大きくなります。もう一つの悩みは給料です。果樹は、半年くらい収入が0なので、お金を借りて給料を払い、収穫の始まる8月の終わりから借金を返し始めます。規模が大きいほど、借金が多くなります。今、1,000万円くらい借り受けていますが、台風でもあれば、本当に怖いんです。20haくらいまで大きくしたいという希望はありますが。

新規就農者の育成に当たっての課題

最近採用した人には、独立でなく、私の片腕になって欲しいということで受け入れています。これは、りんごの値段が安く、独立して販売網を持たずに農業を始めてもうまくいかない現実があるためでもあります。

独立後、経営が軌道に乗るには、技術はもちろんですが、生活環境が重要です。恵まれていると思う人は、親が財産家で、家の購入などに支援があり、無償で手伝ってくれ、営業や自営の経験があり、お客さんをたくさん持っています。両親のバックアップは、やっぱり大きい。自分でローンを組むのと、親が支援してくれるのでは全然違う。だから、本当に申し訳ないけれど、会社を訪ね

て来た人には、バックグラウンドを聞きます。それがないと、誰でも受け入れるわけにはいかない悲しい時代です。

ですから、うちの会社も形を変えて、独立した彼らとの販売を一緒にやったり、単なる労働者ではなく、部署の責任者として、やりがいがある仕事をしてもらえればと思っています。

新しい取組

「ピンクレディー」はオーストラリアで出来たりんごで、クラブ制という新しいシステムにより、世界各地の生産者や生産量を一括管理しています。うちでは昨年9t取れて、2月に始めて大田市場に出荷し、まあまあの評価を受けたので、生産量を増やして、日本のりんご生産量の1%1万tを目指して頑張っていきたいと思っています。

また、ルーマニアで共同経営者とりんごを作っています。6年生くらいで、ぼちぼちりんごがなっていますが、ひょうや霜害で、全くお金になっていません。現地では、りんごの木が盗まれるというので、夫婦に住み込みで働いてもらい、年に2回渡航して、私とスタッフが作業をしています。

会場では、中村さんが作詞作曲し、唄ったCDが披露され、農業を楽しんでやるだけでなく、国際交流、信州大学や地域の小・中学生との交流、バンド活動、ヨガなど多方面に亘る活動を紹介していただきました。

平成21年度土地改良事業地区営農推進優良事例表彰農林水産大臣賞の概要

営農地区名： 中信平二期
 経営面積： 13.1ha
 表彰理由： りんご産地の維持発展を図るために、高齢化により管理できなくなった園地を借地し、経営規模の拡大を進めるとともに、作業効率の高い「新しい化栽培」の早期成園化のために畑地かんがい施設を有効利用している。

表彰団体名： 有限会社安曇野ファミリー農産
 主要作物： りんご、西洋なし等

就農希望者を全国から受け入れ、研修・支援を行い、現在までに7名が地域のりんご農家として独立を果たし、地域活性化が図られている。本法人の取組みは、樹園地の耕作放棄化を防ぐとともに、りんご産地安曇野の環境を守る大きな役割を果たしている。

本地区は、長野県のほぼ中央に位置し一級河川信濃川水系梓川、奈良井川等の扇状地に広がる農業地帯である。水源である梓川は、流量の変動が大きく、水田への用水供給は不安定で、畑作地帯は常襲干ばつ地帯であった。このため、国営梓川農業水利改良事業(昭和18～25年度)、国営中信平土地改良事業(昭和40～52年度)、これらに関連する各種事業を導入して農業生産基盤の整備を行い、平坦地では水稻作を中心に土地利用型農業が行われ、高冷地では野菜やりんごの産地が形成されてきた。

本法人の代表者は、先代からの園地を受け継ぎ、経営面積を徐々に増やしてきたが、産地を守る人材を確保するためには、給与制度を持つ法人経営が今後優位になるとの判断から本法人を設立した。本法人は、高齢化により栽培管理が困難となった地域のりんご園を積極的に借受けることにより、地域の農地を守っている。

さらに、新規就農を目指す若者を全国から受け入れ、若者たちは、収入を得ながら就農に必要な栽培技術や経営などを学び、これまでに7名が地域のりんご農家として独立を果たしている。この取組みは、長野県が実施している「新規就農里親制度」のモデルともなり、本法人は里親として登録されている。独立した就農者と引き続き交流を持つことで、本法人を核とした地域活性化にも繋がっている。

また、事業により安定した用水が供給され、きめ細やかな水管理が可能となり、従来の「わい化栽培」に比べ、低樹高による作業効率の高い「新しい化栽培」を導入した。

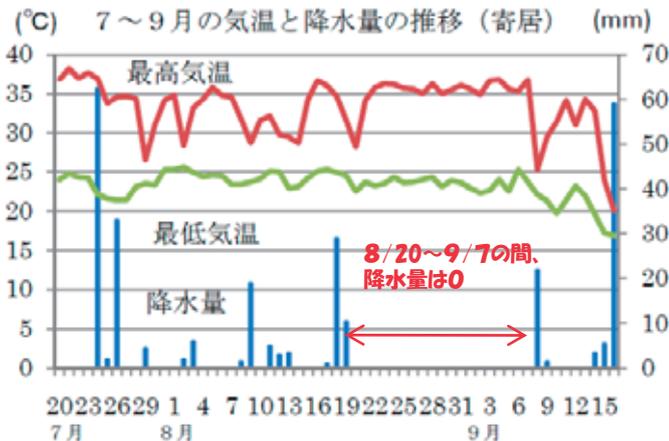
このほか、減農薬による環境に優しい農業への取組みや、委託加工によるジャムやジュースの販売等、更なる経営安定を目指して活動している。



営農推進担当者会議の概要

国営土地改良事業にかかる県、市町村、土地改良区、営農推進組織、国営事業所、関東農政局内から約60名の出席により、各地域の活動・事例報告等が行われました。ここでは、今年の夏の猛暑・干ばつに関する内容を中心に概要をお伝えします。

今年の夏、関東地域では最高気温が30℃を大きく超え、かつ、雨の降らない日が約20日も続きました。以下のグラフは、資源課が神流川沿岸地区で調査している埼玉県寄居のアメダスデータですが、8月の降水量は、平年比の4割程度でした。



神流川沿岸地区の調査ほ場(埼玉県美里町)の様子



調査ほ場では、かん水区と無かん水区を設け、さといも、ねぎ、キャベツ、青なす、さつまいもを栽培しました。



左の写真は、9月中旬のさといもの様子で、無かん水区では、雨がこないことに加え、ヨトウムシが大発生して、葉がほとんどなくなりました。無かん水区の収量は、かん水区の1/3となり、品質でも、土壌水分の不足によるカルシウム欠乏が原因で発生する芽なし芋が多く発生し、Lサイズ以上の上物収量で1/30となりました。

↑ 芽なし芋

猛暑・干ばつを巡る各地の状況

<那珂川沿岸地区>

H21に戦略的産地振興支援事業により大規模な実証ほを設置し、営農・流通・販売の実証中である。8月の降水量は11mmと平年の1/11で、さつまいもを栽培している実証ほでは、8月に99mmのかん水を実施し、例年通りの生育を確保した。良品収量は、かん水区は、無かん水区に比べ、68%の増収となった。(表紙の写真をご覧ください)

<神流川沿岸地区>

8月の高温少雨の中、農作物の品質確保のため、地元からかんがい用水確保の要望があり、用水の安定供給に必要な対応を行い、農作物の品質低下と農家の混乱を防ぐことができた。

<北総中央地区>

H21に戦略的産地振興支援事業により経営実証ほを設置し、H22年度より北総中央用水を通水し、畑かん効果等の実証展示等を実施している。防除用水として体感してもらうために設置した5カ所のウォータースタンドは、今年の渇水で活躍した。

<中信平二期地区>

りんごは、高温による日焼けや着色不良が懸念されたため、かんがい水の増量が必要となり、一方、レタスは、暑さに弱く、定植が難しい事態となり、一部栽培期間を後倒ししたいという要望が出され、そのために必要な用水を確保するための対応を行った。

<霞ヶ浦二期地区>

8月は平年の3%くらいの降雨量で大干ばつだった。10数カ所にあるウォータースタンドの使用量は平年に比べ平均5倍、畑かん設置地区の水使用量は微増～数十倍で、地区によっては、毎日1～3mmくらい程度の雨を降らせた計算になる。当地区は、レタス、はくさい等秋冬向けの葉もの野菜の大産地。8月は定植の時期だが、畑かん未設置地区では土が乾いて植えられず、1ヶ月程度定植に遅れが出た。畑かん設置地区では通常通りに定植できたため、有利販売が見込まれる。

<赤城西麓地区>

今年の干ばつは異常だった。夏場の施設ほうれんそうでは、播種しても芽が溶けて栽培にならないという地区があった。気温が高い時に作物へかん水すると作物に影響があるため、営農推進協議会でハウス屋根散水の実証ほを設け、ハウス内の昇温抑制試験を実施している。また、露地レタス・ほうれんそうも定植から1～2週間雨がなく、作物への影響が大きかった。土地改良区では、受益農家から散水器具の要望が殺到したため、散水器具のデモンストレーションを実施した。



北総中央地区-さといもへのかん水



北総中央地区-しょうがへのかん水



中信平二期地区-レタスへのかん水

「儲かる畑地農業に向けて」—国営事業地区に関する講演会の概要—

国営芳賀台地地区で行った講演会「儲かる畑地農業に向けて」(平成22年11月27日(土)市貝町多目的ホール 主催: 関東農政局・栃木県)では、農業経営の専門家である岩手大学名誉教授の木村伸男様、戦略的に畑作経営を行っている(株)野菜くらぶの澤浦彰治様にご講演をいただきました。

また、管内各地域で先進的、独創的な取組を積極的に進めている地域リーダーや有識者等にご講演を頂き、関東農政局職員との意見交換を行う「地域リーダー・有識者との意見交換会」に霞ヶ浦用水地区で畑地帯総合整備事業の導入に尽力され、先進的な畑作営農を展開されている染野芳郎様をお招きしました。

「畑地かんがい営農による産地形成」

講師：岩手大学名誉教授

木村伸男 氏

講師紹介：●岩手大学名誉教授

●(社)畑地農業振興会理事(非常勤)

木村様は、農業経済学及び農業経営学がご専門で、これまで、長年にわたり畑地かんがいを導入した畑作経営についてご研究されています。著書に「現代農業のマネジメント—農業経営学のフロンティア」「だんだんよくなる野菜農家の稼ぎ方」など。

<講演のポイント>

今くらい良い時代はない。また、これからますます良い時代になる。高齢者が多くなり、担い手がいけないという現実をチャンスだと思うか、大変だと思うか。担い手がいなければ、1haでも100haでもできるということ。経営感覚で、農業のやり方はどうにでもなる。

芳賀台地の特徴は1,160haに水が入っている。水がなくては農業ができないが、その条件が整った。当地域の60歳未満で男子専業従事者のいる農家は563戸で全農家の約1割。農業をやる人の数が少なく大変だと思いがちだが、これはチャンス。農業経営は、75歳でも80歳でもできる。また、ここには、きちっとした経営のタイプがない。いわば更地。新しい絵が描ける。大変なエネルギーがいるが、一致団結して、町長をリーダーに、これから3~5年集まって勉強して欲しい。

今、日本の農業を書き直せる魅力ある時代。外からいろんな形で農業に入ろうとしている。問題はいい土地が手に入るか。水があるか。そう頭を整理して欲しい。

儲かる農業はない。儲ける農業はある。儲けようという意欲がないといけない。どれだけ儲けたいかの目標があるか。1,000万円儲けたいとか。目標が出来たらそれを月単位に落として、1月の目標、2月の目標…と決める。途中で達成できそうもなくなったら、販売の仕方を変える、新たに作物を植えるなど、経営内容を変えてでも目標を達成する。そういう努力をすれば必ず儲かる。

【儲けるポイント】

①資本・土地の利用は回転がポイント

土地でもお金でも何回動かせるか。種を買えば、早く回収するため、短期間で売ること考える。一番回転の悪いのは、施設と大型機械。施設は35年。固定費をいかに持たないか。種も掛けで買えば、現金がなくても農業ができる。稲作は物財費の半分が固定費。機械をリース制で1時間単位で借りる。全部物を借りればいい。なるべく流動資本にすること。

②個人の能力を活かす

高齢化が進むというのは、安くて、能率のいい人が雇えるということ。例えば、にら生産に要する作業時間の2/3は結束。若者が3時間地べたで結束はできない。高齢者なら、きっちりいいものを作る。そういう人の能力をどう活かすか。「野菜は手間で稼げ」。また、「製品にしろ」。米を売るという発想はダメ。苗を売る。種を売る。稲をポットに植えて、子供の夏休みの宿題用に売る。3kgパックにする。稲穂や赤米を付けお歳暮用に売る。餅にして売る。いろんなやり方がある。野菜は米よりもっといろんなやり方が出来る。

栃木県

国営芳賀
台地地区



③作物の営農技術的性格を活かす

作物には、「幅」と「奥行き」と「波及性」がある。「幅」は誰でも作れるか。「奥行き」は、露地→マルチ→トンネル→パイプハウス→温室と集約ができるか。「波及性」は、技術が他の作物へ応用できること。経営には、誰にでも出来て、集約化できる作物を選ぶ。

④販売ロスを最小にし、価格の付く単位の小さいものを作れ

「売り上げ=販売量×単価」だが、販売量は生産量ではない。ロスには、市場ロスと栽培ロスがある。市場ロスの規格外は、売り方、売り先を変える。栽培ロスは、間引き菜を直売所に売る。くず米を米粉に加工して、菓子パンにして売る。また、なるべく、重量の軽いものを作る。春菊、こまつな、ほうれんそうは軽くて回転が早い。米は2kg、500g単位で売る。

⑤オンリーワン商品を作れ

誰にもまねできない作物、加工品、売り方、売り先を作る。売り先で6割を占めれば、自分で販売価格を決められる。やろうとする人がいなければいけないほどいい。

⑥日銭を稼ぐ

一番重要なのは毎日現金があること。現金なら、資材を安く買うことも出来る。資産があっても現金がなければ、倒産する。

【農業と水の関係】

水には「要の水」と「用いる水」がある。「要水」は、農業に絶対必要な土に合体した水。「用水」は手段としての水。土壌消毒、計画生産、病害虫防除、風食防止、凍霜害対策、生育促進、保温、中耕の作業効率を高める等々いろんなやり方があるが、知らない農家が多い。展示ほ場を作って、「用水」を知ることも重要。

【今、何をなすべきか】

何をやりたいか考える。水があれば、やりたいことが容易になる。儲け方はいろいろ。自分にふさわしい儲け方を考えて下さい。農業をやる人がいなくなって、自分で更地に絵を描ける状態になった。「今は、いい時代！」だと理解して下さい。

「実践！畑かん営農で儲かる農業」

講師：(株)野菜くらぶ 代表取締役

澤浦彰治 氏

- 講師紹介：●(株)野菜くらぶ代表取締役社長
●グリーンリーフ(株)代表取締役社長
●株式会社サングレイス代表取締役会長
●株式会社四季菜代表取締役社長
●第47回農林水産祭蚕糸地域特産部門天皇杯受賞

澤浦様は、群馬県利根郡昭和村の農家に生まれ、S59に就農。農産物生産加工販売会社を設立し、戦略的な畑作経営を実践されています。著書に「小さくはじめて、農業で利益を出し続ける7つのルール」。



<講演のポイント>

【我が社の経営】

今、残念ながらほとんど畑に出ていない。マネジメント、人材育成、社員教育、商談などをやっている。組織の中にはこういう人間も必要。今、4つの会社の代表取締役をしている。

1)グリーンリーフ株式会社

有機こんにやくやはくさい等の加工販売。販売先は全国240社。従業員はパートを含め66名。H6に家業を有限会社化。

H9の0-157事件以来、品質管理が重視されるようになり、H10に工場を新築。売上げは新築前の2倍になった。ニーズに応えれば売上げは伸びる。また、規格外の作物がもたないで漬物を始めた。無添加で、温度管理だけで、乳酸発酵させる。独自の技術なので、他には真似できない。

2)株式会社野菜くらぶ

H4に仲間3人で創業。H8に法人化。58軒の仲間の野菜の販売、産地開発、農業技術の開発、新規就農者の独立支援プログラムなどを実施。100社に納品。ほ場は1,000枚440ha。社員7名、パート4名、臨時雇用15名。

仲間のうち8軒が法人化。家族4人の所得が2,000万円くらいの仲間もいる。他産業からすると多くはないが、家族と一緒に働き、冬休めることを考えれば、悪くないと思う。

一番重要なのは、生産したものが、ちゃんとした価格で売れること。その問題を解決するのがこの会社。

農場は、青森、群馬、静岡、島根と「多産地化」。これが重要。H16の群馬産のレタス出荷量は、6月が突出、7~9月は暑さと病虫害で落ちていた。これはお客としては不満な状態。対策は「技術の向上」と「適地適作」。青森で夏場のレタス生産を始め、H18には5~8月の出荷量が安定した。これがプレミアム。実需者に当てにされると価格交渉がなくなる。お客さんの不満を解決することが価値。静岡で冬場のレタスを始めた。冬の生産量が夏の2/3になれば、夏場のレタスがまた売れる。同年同量出荷なら、価格をワンランク上げて納品できる。組織でしかできない。安定供給は重要なポイント。

H8にモスフードサービスと提携したきっかけは、モスバーガーが有機農家を探しているという新聞記事。トマトを毎日21ケース納品する契約で始まった。納品していた他の業者が、契約した数量を守らなかったり、要望に応えなかったりで、どんどん減って、うちだけになった。

3)株式会社四季菜

グリーンリーフの100%子会社。パイプハウス120棟で有機ほうれんそう・こまつなを生産。すべて新規就農者で運営している。誰でも働く場があれば、農業ができる証明になると思っている。

新規就農者の働く場をしっかりと作ろうと思い、ハウスに3年間で5,000万円投資した。それができたのは、この畑にかん水設備があり、採算がとれることが分かっていたから。

4)株式会社サングレイス

モスフードサービスと一緒に作ったトマトを生産する会社。群馬に1.1ha、静岡に1.6haのハウスがある。1年目は社員の雇用・研修で△1,700万円、2年目は半年稼働で△7,000万円、3年目△5,000万円、4年目△3,000万円、ようやく今年とんとんになった。この赤字は、お金の換算すると、習得した農業技術

にそれだけの価値があるということ。

新規就農者は、最低5年してやっと自分で考えてやれるように、10年経つと利益を稼ぎ出せるようになる。

【独立支援プログラム】

H13から独立支援プログラムを設け、農家でなくても農業したい青年を育てている。11人入り、5人が独立、1人がサングレイスの社員になった。彼らが独立1年目から利益を上げる姿を見て、新規参入者に対する周囲の考え方も変わった。全員農外からの参入で、学歴もすごい。農業はそれだけ注目されているということ。我々はそういう誇りある仕事をしている。

人を育てることは大事。時間はかかるが、お金の代えられない価値がある。育てるためにはインフラが必要。新規参入者の夢を叶える要素は「やり方・やる気・やる場・資金」。やり方とやる気は既にあるから、やる場をいい畑にすることが大事。かん水設備は重要。

【経営転換の節目】

S63にこんにやくの植付機を開発した。歩行タイプの植付機を2台並べ、人が乗り、トラクターで牽引できるように改造した。作業時間が1/6になり、余った時間で、有機栽培を開始。作物に付加価値が付いた。大変な仕事を楽にするのは重要。

H元に、こんにやく相場が暴落し、牛肉自由化が決まった。当時、豚を飼っていたが、相場が下がると直感で分かった。さらに、税務署から、こんにやく相場が良かった時期の修正申告800万円が来た。そこで、豚を売り、目の前のこんにやくを製品にすることにした。自分でこんにやくを売りに行き、スーパーのバイヤーさんなどからいろんなことを教わった。

【昭和村の農業が発展したわけ】

インフラが整備されている。畑が四角で、農道が舗装され、水もある。収益力のある畑の小作料は平均でも3万円/10a。市場流通で、レタスで長野に、キャベツで嬬恋に、アスパラでアメリカに負けて始めた契約栽培が、今良くなった。

自分の農業経営は何がダメかを分析して対応する。ダメな部分に分かるのはチャンス。

【これからの農業】

まず、お客を持つ。安ければ、他を買うような消費者はどうでもいい。自分が経営できる金額で買ってくれるのがお客様。

基本は、土作りと作物のことを知ること。基本技術が一番重要。それから、技術開発。経営にするためには、それを商品にしていくこと。有機だったり、こんにやくだったり、漬物だったり、人それぞれ。また、生産者から経営者になるには、自分で売ること。消費者の苦情をきっちりとらえることが重要。

農業を面白くするか つまらなくするかを決めるのは
国でもなく 農協でもなく
農業をしている私たちの心一つです

「畑地かんがいの効果と今後の展望」

講師：茨城県畑地かんがい先駆的実践者（畑かんマイスター連絡協議会会長）

染野 芳郎 氏



日時：平成22年12月9日(木) 場所：さいたま新都心合同庁舎1号館

講師紹介：染野様は、国営霞ヶ浦用水土地改良事業の水を活用した畑作振興に尽力され、畑地帯総合整備事業の茨城県下第1号地区である「安静地区」を推進してこられました。平成16年度より茨城県畑かんマイスター連絡協議会会長に就任し、茨城県の畑地かんがい推進の第一人者として、霞ヶ浦用水を利用し自ら畑地かんがい営農を実践し、普及啓発を図っておられます。

「安静地区」は、畑地帯総合整備事業により、販売金額で約2倍、所得額で1.5倍になりました。また、作物選択の幅が広がり、一年で3～4作、ほうれんそうでは5作を作付し、年間を通して出荷が可能となり、収量増、品質向上により、安定した農業経営が行われるようになり、後継者不足の問題も解消しています。

国営霞ヶ浦用水土地改良事業 畑地帯総合整備事業 安静地区の概要



茨城県八千代町の南西部に位置する台地に開けた畑作地帯で、首都圏に近く、農作物の供給地として恵まれた位置にあります。事業前は、排水路がなく、雨が降ると水がたまって水害となり、干ばつでも大被害が出る、道路は狭く、曲がりくねり、ほ場は小さく、道路に面していない畑も多い土地でした。昭和59年に県営畑地帯総合整備事業が導入され、平成13年から畑地かんがいが可能となりました。



<講演のポイント>

安静地区は数年おきの水害と干ばつに悩み、ほ場は小さく、道路は曲がりくねり、このままでは生活も出来なくなってしまうと県や町に相談し、畑総に取り組んで28年。

畑総の導入で、事業完了を待たず、安静地区は大きく変わり始めた。ほ場区画が大きくなり、大型機械が使える。畑の形が良くなって、隅から隅まで作付けでき、作業能率がアップし、農業資材の節約にもなった。農道の整備で、畑まで大型トラックで自由に出入りできるようになり、労力が軽減され、生産コストが下がった。水が使えるようになって、ハウス栽培も増えた。いろいろな面でプラスになった。

排水路と畑かんを整備したため、悔しい思いをした水害にも干ばつでの被害にも遭わなくなり、計画通りに出荷できる。H16年の集中豪雨で隣の集落は秋野菜が冠水で全滅し、野菜の大暴騰が起こったが、安静地区のふところは潤った。今年の夏は秋野菜の植付時期の大干ばつで、畑かんのない地区は、植えても枯れる、枯れなくても育たないで作業が遅れたが、安静地区は好きなように作業ができ、秋になってふところにお金の方から入ってくるという状況だった。

事業の途中から生産意欲が出て来て、遊んでる畑は一枚もなく、通える範囲ならどこへでも行って借りて作るということで、後継者がいる大規模な農家で60町の人もある。売上げも億単位の人がかなりいる。後継者は他の地域の何倍もいる。

これからの産地は、災害に強く、予定通りに計画出荷ができ、安心、安定して販売できるようにしなければならない。そのためには、条件整備。作物を守ることができなければ、安定した出荷はできない。また、条件整備は、生産コストを大きく下げることになる。そうしないと海外と太刀打ちできない。安全でうまくて新鮮な農産物を供給できる産地になれば、消費者に信頼される。

後継者が後を継ぎたくないような経営をしなければ、継いでもらえないのは確か。だから、経営者が頭の改革をしないと、後継者は残らない。

安静地区は、後継者を中心に、いろんな作物の栽培に取り組んでおり、実績を上げている。まだまだ、これからいくらかでも伸びていくと考えている。



現在の茨城県八千代町安静地区

編集後記

昨年の夏は、8～9月にかけての猛暑と少雨で、さらにこの冬は、年末～2月上旬までの寒波と少雨で、農作物は計画的な生産がままならず、深刻な収量の減少や品質低下などを余儀なくされた産地も多かったものと思います。世界的にも異常といわれる気象により、農作物価格が高騰しています。厳しい気象条件に耐えるる基盤整備を行った農地での安定的な営農が日本の食料生産を支えています。

編集発行

関東農政局国営土地改良事業地区
営農対策委員会事務局
農村計画部資源課

〒330-9722

埼玉県さいたま市中央区新都心2-1
さいたま新都心合同庁舎2号館
TEL 048-740-0516 (ダイヤルイン)