

[報告 4]

水田の 3 倍農法 (レタス→スイートコーン→水稲) を確立

土づくりのための米づくり

鈴木晃 (静岡県周知郡森町 静岡県農業経営士)

私の経営の特長

レタス、スイートコーン、水稲で水田の 3 毛作を実現している。森町南部の優良農地を利用して 3 毛作をしている。森町の粗生産額は約 40 億円、そのうち茶が 42%、水稲が 14%、レタスが 14%、温室メロンが 13%となっている。私の経営面積が、平成 17 年で水稲が 10ha、秋冬レタスが 7.5ha、スイートコーンが 7ha となっている。この作物別の粗生産額は、水稲が 1400 万円、秋冬レタスが 4500 万円、スイートコーンが 3500 万円、その他として水田転作の奨励金、レタスの価格安定保証金が 600 万円、合計で 1 億円くらいになる。これで森町全体の 1/40 になる。平成 19 年度は、水稲の作付けが 14ha、そのうちフォールクロープサイレージが 2.5ha、秋冬レタスが 8ha、スイートコーン 9ha の作付けをした。金額をみると、水稲の落ち込みがひどい。17 年産と比較して 1.5ha 増加しているにもかかわらず、約 400 万円減少している。レタスも相場の低迷により 1000 万円以上減少している。スイートコーンは直売であるため、4000 万円台で推移している。

私の経営の特徴は、1 つは水田を 3 倍活用した年間作付体系である。同時にこの輪作体系によって、周年雇用を活用できるようになった。スイートコーンは 2 月から 6 月半ばまで播種をし、8 月いっぱい収穫する。この 30 万本は全量を直売している。多いときには 1 日千人くらいがレジを通る。水稲は 4 月 20 日頃から早いコシヒカリを作付けし、8 月半ば頃から刈り取って販売する。後は 9 月上旬まで収穫する。フォールクロープサイレージによって、後作の健苗なレタスが育つ。稲が余分な養分を吸収し、夏の 2 ヶ月間水を張ることで滅菌しながら雑草も排除され、後作の肥料設計も自分の思うとおりにでき

る。後作のためにフォールクロープサイレージを作付けしている。フォールクロープサイレージは、ただ植えるだけでよく、スイートコーンの後に植えることで収量も多くなる。レタスは 8 月中旬に播種し、9 月の月上旬に定植が始まる。10 月の 20 日頃から出荷が始まる。毎日同じような収穫量を維持し、4 月の最下旬まで出荷する。総生産量は 25,000 ケース出荷している。



もう 1 つの特徴は、省力化・機械化と地域循環型の農業の追及ということである。1 点目は土づくりが一番大事だと考えている。そのために「森の土づくりセンター」という共同堆肥生産利用施設をつくり、全レタス圃場に堆肥を供給している。10a あたり 2t の堆肥を入れている。これは 138 戸のレタス生産者からとれる稲わらを近隣の畜産農家 7 戸に供給し、そこから出る牛糞とセンターで堆肥にし、レタス生産者が使用している。2 点目は 1 作型 30a を基準とした効率的な作業展開ということで水田 1 枚が 30a 圃場であるため、作型も 1 枚 1 作型とするのが効率的である。広い面積であるため、朝夕の圃場巡回で従業員に対する的確な指示を出し、高品質のものを生産している。3 点目に省力化・機械化を推進している。4 点目に播種作業は JA 委託にしている。育苗は自分ところで管理している。

3 つ目の特徴は、地域の魅力 PR や担い手創出ということである。スイートコーンは朝どり、直売によって顧客を確保している。価格は決して安くはないが、納得して買ってもらっている。土日には千人近くレジを通過することもあり、町の観光にも一役買っている。また直接消費者と交流することにより、販売することが楽しくなる。それが担い手の創

出につながり、森町のスイートコーン生産者 23 軒があちこちに直売所を作って販売している。

私の経営の発展過程

私の経営の発展経過は、第 1 期は昭和 40 年に就農し、昭和 50 年に経営を継いでから規模拡大を図るため、アメリカに研修に行った。第 2 期は昭和 62 年の水田再編対策を契機にスイートコーンなどの導入に試行錯誤した。最終的には水田であるため湿っていても育つスイートコーンに決めた。昭和 62 年に静岡県連の農協青年部の役員になったことから、経営に雇用を取り入れた。さらに平成 7 年に認定農業者になった。認定には 5 年後の経営改善計画が必要であり、それがあるからこそ現在まで経営が右肩上がりに伸びてきた。第 3 期は規模拡大に伴い、農業者から経営者になった。

将来の展望

将来の展望については、1 つは 5 年間で 40% の成長を目指している。法人化に向けた準備、規模拡大、雇用増大を毎年推進している。また平成 18 年 3 月

には約 100 坪のスイートコーン直売所兼レタス調整作業所を建設した。生産規模でも売上高でも 40% 成長を目指しているが、売上高のほうは、水稲とレタスの相場が低迷しているため、スイートコーンの作付けを増やしたいと考えている。

もう 1 つは、地域があつてこそ、我が経営があるということ、自らがトップランナーとなって地域をリードしていきたい。そのためには、JA、行政、生産者が一体となって産地を担っていく。さらには議員活動しながら地域振興を考えている。森町のレタスが目指す姿として、平成 22 年には作付面積 150ha、販売金額 9.5ha を目標に、常時雇用を活用した大規模経営体を育成していく。これからどうしても取り組んでいかなければならないのは、1 つは優良農地の確保、2 つは担い手の育成とビジネス経営体の育成だ。農地の集積に関しては、人づくりの方が重要と考えている。これまでの経験から信頼される人に農地が集積していくからだ。

最後に社訓を紹介すると、感謝、信頼、飛躍ということで、経営理念としておいしい農産物づくりを通じ、豊かな地域環境を未来につなげますということで取り組んでいる。