

# 「農業者所得補償制度を中心とする農政の展開・検証と国際交渉の帰趨」研究会

第9回研究会(平成25年1月10日)

テーマ：フクハラファームの営農現状、歴史、農業者所得補償への対応・評価。

報告者：フクハラファーム 福原昭一代表

コメンテーター：日本農業研究所客員研究員 小澤健二

## 報告の概要とコメント

### —有限会社フクハラファームの農業経営の現状と課題(「低コスト土地利用型農業」を目指す、大規模稲作経営の事例)—

日本農業研究所客員研究員 小澤 健二

滋賀県彦根市で「低コスト土地利用型農業」を目標とする、大規模稲作経営のフクハラファームの代表者、福原正一氏が当農場の経営の現状、および今後の経営課題などを中心に報告された。その一部として、個別所得補償政策の農場経営に有する意義と評価についても私見を述べられた。当日の報告に関するコメントの前提として、フクハラファームの成立、発展の経緯、および経営の現状とその特徴などを、最初に紹介する。そのうえで、当農場の今後の経営課題および福原氏が戸別所得補償政策などをいかに評価しているか、などを簡単に記す。

#### I フクハラファームの農場経営の現状、およびとくに重視される経営目標

##### 1 農場発展の経緯と農場経営の概況

当農場の設立は1995年であり、設立時の経営規模30ha、雇用従業員1人（以下、括弧内は雇用従業員数）の法人農場（有限会社）として発足した（その5年前1990年に父親の死去にともない福原代表が継承した父親の水田2haに農地を借り入れて稲作専業農家として農業に参入し、集落外の水田を借り入れて年ごとに経営規模を拡大させてきた）。法人設立以降の経営規模の拡大は急速である。当農場の経営規模は、2002年の100ha（7人）、2009年の140ha（17人）を経て、2012年現在、162ha（17人）である。代表夫妻を除くと、17人の従業員で162haの水田を経営している（従業員には代表の息子3人も含まれる）。

当農場は、典型的な稲作中心の土地利用型農場である。162haの経営面積のうち、152haの圃場に水稻を作付する。その内訳は、一般主食用58%、加工用28%、新規需要米14%である。この他、麦（7ha）、大豆（2ha）を作付し、それ以外の農地はキャベツ、ニンジンスイカなどの野菜（5ha）、梨（60a）、ハウス、農舎などに利用する。農地内に10数棟のハウスを有し、育苗および果樹栽培（ブルーベリー、ブドウ、無花果、柿）に利用し、農舎では収穫した粳米の乾燥、粳摺り、精米を行っている。

売上高の90%以上が米販売で占められる。琵琶湖に近接する平坦地の米生産に適する圃場条件によって、生産調整対策として麦、大豆も作付するものの、連作障害も生じやすい（水位が高いことが想定される）。このため、圃場を水稻作に可能な限り利用することが経営上、有利である。この結果、戸別所得補償政策の発足にともない、加工および新規需要向けの水稻作付面積を拡大している。水田の圃場は300筆を優に超え、ごく一部に湿地の土地基盤が未整備な圃場も含まれるが、1圃場当たりの平均面積は50aである。地権者への支払い小作料は1万円未満と、当該地域の平均小作料（10a当たり1万1000円）を下回る。代表の居住集落以外から圃場を借り入れ、借入農地は農舎の5km以内のいくつかの特定集落に集中する。

当農場の経営収支、収益性は判然としないが、経営収支は比較的良好と考えられる。2011年度の売上高は2億4000～2億5000万円にのぼっている。稲作経営の損益分岐は60kg当たり1万1000円～1万2000円とされ、この他に、戸別所得補償措置などからの多額の公的給付金の交付によって、経営収支には相当の余裕があるとみてよい。

17人の雇用従業員のうち10人前後の給与は公的事業（「農の雇用事業」などの）からの補助金（1人当たり月額10万円）によって補填される。従業員の平均給与は25万円であり、雇用労働コストの4割は公的給付によるものであり、労働コストの軽減に役立っている。

## 2 農場経営の特徴

当農場の経営理念は、1「モノづくりへのこだわり」、2「徹底した低コスト農業」、3「地域に根差した総合農業」、この3点に集約される。大規模経営を目指すと同時に、「自然にやさしいモノづくり」も経営目標として掲げられている。それは、減農薬による水稲栽培を重視するものである。当社のホームページによると、「合鴨農法・米ぬか利用」有機農法が強調されるが、これは「自然にやさしいモノづくり」の理念にもとづくものであろう。モノづくりへのこだわりは、当農場が生産する米の商品差別化、ブランド化の重視と一体であり、商品差別化の追求はJAを通さない米販売につながっている。

当農場は、当初から直接販売を追求してきた。農場設立時には、特定顧客向けの直販を中心としたが、規模拡大にともない直販による販路に限界が生じ、PB（プライベート・ブランド）を保持しつつも、販路の多様化、確保に努めている。現在、卸およびその他業者（百貨店、飲食業者、量販店など）向けの販売比重が増大し、特定消費者向け直販の割合は著しく低下している。ただし、当農場で生産される野菜、果樹は米とセットで販売され、米直販が活用されている。

特定顧客向け直販の比重が低下し、販路として卸、その他食品関係業者の比重が高まるにつれ、経営方針にも変化が生じてきた。「モノづくりへのこだわり」の経営理念は保持するものの、低コスト農業の徹底化が最大の経営目標に位置づけられるようになった。これは、規模拡大による米の生産、出荷量の増大にともない、米卸業者、その他業者への出荷、販売が中心をなすことの帰結であろう。販売先として米卸業者などへの比重が高まるにしたがい、出荷数量の確保も必要とされるため、近隣の稲作農家からの米の集荷事業にも乗り出している。

この結果、商品差別化を目指す「モノづくりへのこだわり」の経営理念は、後景にや

や退いている。それは、合鴨農法による水稻栽培面積が11haに減少し、特栽米の生産比率も著しく低下している事実にも示される。特栽米の商品価値の低下と連動する動きでもある。代わって、「徹底した低コスト農業」の追求に、経営理念の重点が移行している。次にみる、ICT（情報通信技術）を活用した農作業編成の合理化、効率化は、このことを具体的に示すものである。

### 3 「低コスト土地利用型農業」の追求

現在、最も重視される経営目標は、水稻経営における低コスト「土地利用型農業」の徹底化である。これへの取り組みは、当農場、滋賀農業振興センター、および富士通研究所の三者が共同して進める、農業経営へのICTの導入、活用の試み、すなわち、ICTを活用した新たな農業経営システムの創造に具体的に見出される。このICTを活用する経営システムは、現在はいまだ試験段階であるという。今回の報告によると、ICTを最大限に活用する経営システムは、各種農作業のデータ収集および分析にもとづく農作業の効率化、農作業体系の合理的編成の追求、と集約しうるであろう。

具体的には、収穫した米の乾燥調製、粃摺り、精米などを効率的に行うために収穫作業の適期をいかに設定し、そこから逆算して田植え、代掻きなどの作業日時を決定する、などをICTによって円滑に行ない、それを農作業の効率的編成、年間を通じた作業計画の立案、実施につなげる、などである。また、各種農作業を数値化、画像化し、そのデータ活用と社内ミーティングを組み合わせ、これを通じて従業員の農作業の改善に向けたモチベーションを高め、農作業の無駄を最大限に省くこと、などにも役立てるとされる。

これ以外に、圃場の効率的な利用を通して、「低コスト農業」に努めている。畦畔の除去とレーザー均平機などを活用した圃場の均平化、大区画化に取り組むのは、その一例である。この結果、当農場の10a当たりの平均収量は9～10俵と滋賀県の平均収量を1割ほど上回っている。最大限の圃場の有効利用が収量増に結びつき、「低コスト農業」を実現しているのである。

## II コメント：フクハラファームの農業経営に関する感想

### 1 今後の農場経営について

フクハラファームは、水稻経営を中心とする「土地利用型農業」での低コスト化を実現した、最も先進的なモデル農場と評価しうる。その成功の一因は、農場経営者としての福原代表の資質である。当農場の発足以後、短期間に急速な規模拡大に成功したのも、福原氏が集落外で借り入れた圃場を丁寧に管理し、地域の信頼を得たところが多い。地域での信頼確保によって、集落外の地権者からの圃場の円滑な借り入れ、農地集積が可能となった。地域における「信頼」を絆とする人間関係が順調な規模拡大を可能にする重要な条件であった、と評価できる。ただし、今後、目標とする「低コスト農業」の徹底化に向けては、農地利用、従業員の雇用、米販売などの分野で、それぞれ克服しなければならない、いくつかの課題が存在する。それは、当日の質疑応答の代表の応答にすでに示されるが、それを含めて若干の課題を以下に指摘する。

#### (1) 農地の立地条件

当農場の圃場は300筆以上の多数におよぶ。その多くは、農舎から5km以内とは言え、相当の遠隔地におよぶことは間違いなく、一部には湿地の未整備な圃場も含まれる。これら借地のより近隣集落への集中とさらなる基盤整備が、農作業効率の一層の向上、および米の生産コストの低下につながると考えられる。より近隣の集落にいかにも圃場を集中し、圃場のさらなる基盤整備を図るか、このことが、「低コスト土地利用型農業」の徹底化に向けての課題をなす。

#### (2) 従業員の雇用について

当農場は、代表の家族を除いて、現在、15人の従業員を雇用する。このうち、10人前後の従業員は公的補助事業に依存するものである。補助事業に支えられた雇用従業員は、実質的には研修生とみてよい。従業員のうち10人が20代の農業経験のないものは、公的補助による研修制度を活用することによるものであろう。代表によると、将来の目標とする経営規模（水田の経営面積）、従業員数は、それぞれ200ha、10人である。補助事業に依存せずに、従業員の将来の生活設計を保障し、同時に一

定数の雇用をいかに確保するか、このことは当農場の持続的な発展にとって、最も重要な課題である。この点で、補助事業に依存する現在の雇用形態は、法人経営としては過渡的形態をいまだ脱していないとも言える。この面で、いかなる工夫が施されるかが注目される。

同時に、将来の雇用従業員数10人を目標とすると、現在の従業員数は明らかに過剰就業である。これと関連して、稲作経営に特有な冬期間の適正な就業機会の確保も課題となる。現在は、キャベツを1haの圃場に冬期に栽培し、従業員の就業機会の確保に努めている。しかし、効率的な法人経営を目指すのであれば、冬期間の就業機会の一層の追求が要請されるだろう。

### (3) 米の販路拡大

当農場は農協を通さずに米の出荷、販売をしているが（麦、大豆は農協を通して出荷）、これも経営を特徴づけるものである。この結果、農場発足以来、米の販路確保が一貫して重要な経営課題をなしてきた。「低コスト農業」を目標に、経営規模の拡大をさらに追求するなかでは、一般主食用とともに加工用、新規需要向けの販路拡大が益々重要となる。米の国内市場が飽和状態にあるなかで、外食を含む一般主食用の価格競争は、今後、さらに激化するであろう。また、新規に市場が開発されつつある、加工用および新規需要向けでも、生産者間の販売競争が今後、厳しさを増すことは間違いない。このなかで、販路拡大を図りつつ、同時に、卸、その他の小売業者、および加工用業者などとの取引関係で価格交渉力をいかに保持しうるかは、相当に難しい問題である。「合鴨農法」などによる商品差別化から、価格競争力の確保を目指す「低コスト土地利用型農業」に、経営目標を転換させているのも、米の価格競争の激化に対応することにもとづくものであろう。農協を通さない直販を農場経営の根幹とするゆえに、上記課題は、経営の規模拡大の前提条件に位置するのである。

## 2 戸別所得補償政策への対応とその政策評価

当農場は、戸別所得補償措置などの現行の農業施策を最大限に活用している。それ

は、「低コスト土地利用型農業」の徹底化は、当地域の農地条件からして水稲作付面積の最大限の確保と密接に関連するためである。戸別所得補償政策によって、一般主食用での10a当たり1万5000円の給付に加えて、本来ならば生産調整の対象となる水田に加工用、新規需用の水稲の作付けが可能となったことは、当農場の収益性の著しい向上につながっている。これまでの販売努力によって、加工用および新規需用米も、比較的、高価格で販売するうえに、これらには高額給付金を確保できるからである。戸別所得補償政策による公的給付が当農場の収益増、経営安定化に大きく資していることは間違いない。

このように戸別所得補償政策が水稲経営の基盤強化に役立つことを、福原代表は評価する一方で、それに代表される現行の米政策を全面的に支持しているわけではない。それは、以下の二つの理由に主としてよっている。一つは、これまでの米政策に一貫性が欠如していることである。現場の農業生産者として、時々の政策に振り回されてきた苦い経験にもとづく、米政策への不信とも表現できる。このため、戸別所得補償政策の長期的な継続性も疑問視している。もう一つは、戸別所得補償政策が全ての米生産者を対象とすることの問題である。地域農業の維持、発展に責任をもって取り組まない生産者（汗をかいて、自らの農地の管理も行わないような農家）も戸別所得補償政策の恩恵に与る仕組みは、公的資金の「バラマキ」的要素を払拭できない、との批判、懸念である。

戸別所得補償政策が大規模稲作経営者の収益性向上に大きく寄与する事実を率直に認めつつ、それが地域での稲作経営の持続的な発展に長期的な視点からみていかに寄与するか、このことを政策の継続性を含めて必ずしも楽観していない、というのが福原代表の政策評価である、と要約しうるだろう。このような福原代表の戸別所得補償政策に関する評価は、経営の規模拡大を通して米生産での自立化を目指してきた大規模稲作経営者に、ほぼ共通するものであろう。