

「次の世代が農業を職業の一つとして選ぶことができるようにしたい」

～8年間の修行を経て大規模農家へ～

飯塚祐樹さん ファームハウス代表（姫路市夢前町）

[FARM HOUSE \(farm-house.jp\)](http://farm-house.jp)

就農コース第1期生（2005年9月修了）

インタビュー日：令和5年2月



ファームハウスのロゴ

今回は、兵庫楽農生活センターができた最初の年に就農コースに参加された飯塚祐樹さんにお話を伺いました。水稲など土地利用型作物を主体とした経営で野菜経営が多い卒業生の中では異色です。また、SNSを活用した情報発信にも熱心です。

～就農しようと思ったのはなぜですか～

実家は兼業農家。20～30aの水田と5aの畑程度。小さな頃は農作業の手伝いは一切したことがなく、土を触るのはカッコ悪いと思っていた。地元を出て入学した専門学校はすぐに辞め、大阪でフリーターになった。古着に関心があり、アルバイトをしながら洋服関係の自営をめざしていた。

徐々に地域で顔が知れ渡ったことがイヤになり、土木アルバイトに切り替えたが仕事に事故にあい片目を失明した。事故の重大さについて当初自覚はなかったが、病院のベッドで目覚めたら両親はじめ周囲の『障がいを負ってしまった』という認識に驚き、『人より劣ってしまった』と勘違いして目の前が暗くなった気がした。

1年以上の入退院を繰り返しながら『健康』であることの重要性に気づき、それならば職業として『農業』だと思った（この時24歳）。どうしたら始められるのか暗中模索していた時、たまたま兵庫楽農生活センターのHPで第1期就農コースの募集を見かけた。姫路農業改良センターにも相談に行き、目標が定まっていた。当初の就農のイメージは、自給自足の有機的農業であった。それについて、誰も経営としての農業を知らなかったからか両親はじめ周囲からは好意的であった。



稲で作ったロゴの前で

### ～第1期就農コースはどんな様子でしたか～

第1期生だったので、当時まだまだコースの運営も緒に就いたばかりで、農業機械もあったが、保険の対応が間に合わず、草刈り機等危険な機械はほとんど使えない状態だった。研修はハウス1棟と露地4～5aほど、と共同でハウスでトマト栽培をしていた。ほとんど農業を知らない者ばかりで有機志向の研修生が多く、唯一、農作業経験のある方が1名いて栽培技術も突出していた。

入学当初、指導員のほとんどは経営としての有機栽培に批判的で、まずは農薬使ってもちゃんと収穫できるようになるべきとの考えであったが、ある指導員は唯一受け入れてくれ心の支えになった。

ブロッコリーがどうやってできるのかも知らなかった、見るもの聞くもの初めてのことばかりで楽しかった。とりあえず1年間は有機栽培で色々な野菜を栽培した。

まだセンター敷地内に直売所もレストランもなく、できた野菜の販売は地元の直売所だった。「1袋100円での販売で経営としてやっていけるのか」という思いは研修中からもあった。また、研修中に参加した地元のイベントで野菜を販売する機会を得てそれなりに売れたが、100袋売れても1万円という事実悶々とした。『将来結婚して子供ができれば、最低でもサラリーマン並の生活をさせてあげたい』という思いがあり、途中からは、有機にこだわるより、まずは『しっかり儲ける農業』を目指すべきと考えるようになった。

### ～就農コース卒業後、すぐに就農できたんですか～

楽農学校に通いながら職業としての農業をどうやって実現するか暗中模索していた折、地元のイベントで普及センターから有限会社夢前夢工房の衣笠社長を紹介してもらった。自身の求める『師匠』の条件にピッタリで、「ウチに来たら3年でモノにしてやる」の一言を聞いて大変心強く思い夢工房で研修をすることになった。

ここでの研修中は、土地利用型複合経営の新たな知識に次々と触れ、半日で草刈り機の刃を全部飛ばして無茶苦茶怒られた、休日もアルバイト料もほぼなかったが興味が深まった。

お米を意識して食べていなかったのですが、コンビニのおにぎりが一番おいしいと思っていたが、夢工房で約50種類もの水稻品種を栽培して食べることになり、味も香りも食感も異なることを初めて知った。同じ品種でも栽培の仕方によっ

で異なり、これをマスターしたら日本人としてカッコいいなと感じ、米農家にあこがれた。

夢工房で3年間の研修後、正式に雇用され生産部長として働いた。この間、衣笠社長の「百姓は何でもできなあかんと」の考え方で直売所の設置や農産物加工への取り組み、レストランの開設、田んぼアートを代表するイベント等次々と新しい企画があり、ペンキ塗りやコンクリート打設など一通りなんでも経験させてもらった。

### ～独立就農してからはどうでした～

雇用就農5年後、青年等就農給付金が開始され、兵庫県職員の後押しもあり、独立することになった。夢工房での8年間で人脈ができた。このつながりで中古農機を入手できた。県、市、農家仲間などともつながりができ「お前がするんやったら」と言ってみんな応援してくれた。

スタート時の規模は夢工房から分けてもらった3haで、すでに結婚していたが生活費込み150万円でスタートした。しかし、運よく独立2～3年目に「農地バンク」がスタートして集約された農地が借りやすくなり、集積された農地を借りることができた。3～4年目には10ha規模となった。27馬力のトラクター1台で人が寝ている間でも耕したら出来ると根性で無我夢中に働いた。

独立から3年程度は引き続き夢工房でもアルバイトとして働いていたが、できるだけ頼らずに自営できるように心がけた。

販売先は、まずは夢工房から地元の旅館への納入を譲ってもらい、ほかにも飲食店や旅館等増やしていった。直売にこだわっている。そのため、お米の本当のおいしさを食べる人に知ってほしかったので、イベント的な演出を重視して『ほ場で農作業してから食べる』という経験を仕組んだ。

近年では、取引先に地元の老舗酒蔵が加わり、栽培品種のひとつである地元在来品種の酒米『辨慶（べんけい。）』を兵庫県農林水産技術総合センターから保存されていた種子を譲り受けて復活させ『播磨日本酒プロジェ



リモートバケツ稲(辨慶)

クト』を実施している。参加者は他にはない品種の田植えと稲刈りを体験し、その酒米でできたプレミアムのお酒を飲んだり購入したりするイベントである。

イベント化することによって固定客ができたが、コロナ渦で集まれなくなったためバケツで酒

米を栽培してリモートで育ててもらおうリモート酒米づくりに移行し、作業を動画配信等で伝えた。バケツ栽培のお米を参加者毎に農産物検査で評価した。1年目の参加者は60名程度であったが、昨年は250名あまりの参加があった。リモートのため1対1感が高まり、手元に常にバケツ稲があることで多くの人にとって“自分事”になったことが良かった。中には、職場にまでバケツを持参して管理した方もいた。

参加者は自分しか買えないお酒が手に入る特別感（お酒を絞る時の最初のしずくのお酒）、酒蔵はお酒が売れ、当方は酒米が売れるという三方よしの関係をつくりたい。お客さんとつながっていることで濃いファンをつくることができている。他のお米の販売方法についてもこの考え方を継承し、飲食店に対しても個々とのつながりを求めるお客さんを横の口コミつながりを大切に拡大していきたい。コロナの時は直売は大きな影響がありどうしようかと思った。飲食店は閉店となったり規模縮小した店もあるため、新店舗を鋭意開拓中である。

現在の経営規模は、水稻 20ha+大豆 5ha+キャベツ・じゃがいも各 50~60a、集積面積は 25ha である。大豆は今後、地元酒蔵の米こうじと併せた味噌づくりにつなげていきたい。今年は、地元酒蔵とタイアップしてみそづくり体験をし、徐々にみそメーカーに営業をかけていく予定である。野菜類は冬季の作業と収入確保のために導入した。キャベツは JA 直売所で週に 1,000 個程度販売している。

機械類は簡易ハウスで保管し、乾燥調製は外部委託、保管は中古の 4 t 冷蔵コ



(播磨日本酒プロジェクトフェイスブックより)



ンテナを導入する等で投資軽減している。

集落からの期待も大きく、農業委員も3年目。消防団等村役は、頼まれたら進んで受けるようにしている。

農業研修受け入れは、インターンシップ研修を受け入れた。私も何も分からないところから研修を通じて経験した事が大きかったので、今後も受け入れていきたい。

#### ～これからどうされますか～

農業も栽培だけではダメな時代、『商品』になるまで関わる。どれが経営発展につながるか取り組んでみないとわからない。例えば、プロに頼んだ当方のロゴマークで話がつながることもある。阪急百貨店で販売している柿渋を塗ったロゴ入り米袋バック購入者に試食のお米をプレゼントすることに取り組んでいる。このことでリピーターができるかもしれない。楽しみながら事業展開していきたい。

また、令和2年4月から1名雇用している。保険等受け入れ態勢を整備している。もう少ししたらサラリーマン並みの給料を支払える。年齢的に見ればほかの業界では中堅以上なので次世代の育成につながることをやりたい。

農業は体力的には厳しいが、めっちゃくちゃやりがいのある仕事だと思っている。やり方次第なので、しっかり儲かるやり方モデルをつくり、示していきたい。次の世代が農業を職業の一つとして選ぶことのできる、成り立つ職業にしていきたい。