



持ち前のリーダーシップを発揮して、飼料作物生産コントラクターや受精卵移植（ET）などの取組を地域全体で推進し、新城地域の和牛繁殖産地を牽引している、新城市の天野勇治さんをご紹介します。

## 計画的にUターン

天野勇治さんは新城市の農家に生まれ、後継者として将来は父親の跡を継ぐことは決めていましたが、「客と接する職業を経験したい。」と、高校（普通科）を卒業後、名古屋市の会社で営業職として15年間勤務しました。

その後、「就農する前に農業に関連する職業を経験することが、将来のためになる。」と、豊田市の青果店で5年間経験したのち、平成12年に38歳で当初の計画どおりUターン就農しました。



天野勇治さん

## 苦難を乗り越え経営発展 - 前職の経験が活きる -

天野さんが就農した頃は、繁殖用雌牛5頭、水稻2.5haの経営でした。「就農して2年ぐらいは親の言うとおりに働いていた。」と天野さん。若手農家の集まりなどで新しい情報を蓄積していくうちに、昔ながらの管理作業に固執する父親と意見が合わないことが増え、3年目には経営の主体を全て任されることになりました。

これを機に、天野さんは経営規模の拡大を図ります。平成15年度と19年度に牛舎を新設して繁殖用雌牛を35頭にまで拡大し、現在の経営の基盤を築きました。

しかし、その直後に国際的な金融危機の引き金となったリーマンショックが起こります。多額の借金をして牛舎を新設したばかりの出来事に、天野さんは途方に暮れました。

ここで、前職の経験を活かした天野さんの行動力が発揮されます。和牛繁殖では、遊休農地の情報収集に努め自給飼料作の面積を拡大します。「中には、牛舎から2kmも離れたほ場もあった。」とのことです。

一方、水稻では高齢化した農家の水田を借りて作付面積を4haに拡大し、「ミネアサヒ」の直接販売に取り組みます。「青果店時代の人脈が役立った。当時のライバル店も、今では顧客になってくれている。」「米の配達は2週間に1回程度。遠いところでは、刈谷市や東浦町まで行きますよ。」とのこと。

営業で培ったフットワークと青果店で育んだ人脈によって、苦難を乗り越えることができたのです。



牛舎の外観

## リーダーシップを発揮して産地を牽引

一方で、天野さんは、持ち前の明るく周囲を引きつける人柄を活かしてリーダーシップを発揮し、和牛繁殖産地を牽引していきます。

天野さんが所属しているJA愛知東和牛部会では高齢化により生産者の減少が進み、和牛繁殖農家が子牛を出荷している新城家畜市場では、出荷頭数の減少や母牛の血統の古さなどにより市場の地位が低くなり、取引価格も低迷していました。「産地全体が活性化して、市場の地位が高くならなければ、農家の経営も改善しないし、和牛部会の存続も難しい。」との信念から、地域全体を巻き込んだ取組を次々に推進していきました。

まず取り組んだのが、自給飼料を安定的かつ安価に確保できるシステムの構築でした。飼料作物生産の機械を所有・共同利用する愛知東飼料生産コントラクターを平成15年に設立して、初代会長として10年間務め、この取組を軌道に乗せました。平成23年には新城稲WCS利用組合を設立し、初代会長として現在も稲WCSの推進に取り組んでおり、「畜産農家と耕種農家の両方の気持ちがわかるメリットを活かしていきたい。」と話していただきました。

また、平成21年には若手生産者組織を結成し、個々の農家を巡回して問題点を洗い出し、種雄牛の選定と母牛の改良に取り組みました。「部会全体で改良に取り組むことが、新城家畜市場の地位向上につながり、取引価格の向上に結びつく。」と天野さん。以前は一部の篤農家だけが個々に取り組んでいた受精卵移植（ET）についても、「酪農家の乳用牛の腹を借りることで、母牛を持たなくても優良な子牛が生産できる。」と部会全体で取り組む必要性を説得して回りました。その結果、平成25年に酪農家と連携して愛知東ET活用推進協議会が設立され、初代会長として現在もETの活用推進に取り組んでいます。

こうした取組の成果で新城家畜市場の評価は次第に高まり、平成26年度にJA愛知東和牛部会が日本農業賞の集団組織の部で特別賞を受賞するという偉業につながったのです。



和牛繁殖経営の子牛

## 信念を持って地域の活性化を推進

平成27年度からはJA愛知東和牛部会の部会長も務める天野さん。リーダーとして心がけていることは、「信念を持って前に進むこと。人によっていろいろな意見があるので反対されることもあるが、地域や部会全体が良くなるにはどうすればよいかを常に考えている。挫折せずに続けていると、誰かが見ていてくれて、賛同してくれるんですよ。」と語っていただきました。

最後に、今後の展望を伺うと、「新規就農者を確保するためには、品目横断的な交流など就農しやすい環境を整備することが必要。魅力のある畜産経営を実現し、就農促進に貢献したい。」  
「今は全国的に子牛の価格が高いが、いずれ下がってくる時期が訪れる。そうした時でも、新城家畜市場の地位が相対的に向上するように、地域全体で取組を一層推進していきたい。繁殖農家は縁の下の力持ち。肥育農家を經由しなければ消費者には届かない。本県のブランド（みかわ牛）や地域のブランド（鳳来牛）の確立に向けた取組が必要。和牛農家と酪農家の壁、県内の地域の壁を取り払って、『愛知の牛』として盛り上げていく必要があると考えている。」と、力強く語っていただきました。

執筆：農業経営課

取材協力：新城設楽農林水産事務所農業改良普及課