

「ミネアサヒ」の直販と飼料用米で規模拡大 ～「お客さんに説明できるお米」を直接売りたい～

豊田市 梅村貢司さん
作物（稲作）

【平成28年12月20日掲載】

中山間地域の美味しい米「ミネアサヒ」を消費者へ直接販売するとともに、鶏等へ給餌する飼料用米を約8ha生産し、さらに規模拡大中の豊田市藤岡の梅村貢司さんをご紹介します。

自己責任で稼ぎたいと就農

梅村さんは兼業農家の生まれで、サラリーマンよりは自己責任で稼ぐ仕事に就きたいと考えており、農業大学校専門部及び研究部へ進学しました。農業大学校在学中に、岡崎市の水稲受託農家においてアルバイトをした際に、この道なら生計を立てていけそうだと考えるに至ったそうです。そこで、研究部を卒業後、その農家で1年間研修し、研修中に妻繭子さんとの結婚を経て、平成6年に就農しました。80aの水稲と20aの露地野菜（キュウリ）で経営を開始し、3年後には3haの借地で水稲を栽培するとともに、作業受託も始めました。



梅村貢司さん

消費者への直接販売

就農して10年が経つころには、水稲栽培10ha、作業受託15haの水稲農家となりました。販売については、全量を直接販売しており、販路は主に繭子さんが住宅地へポスティングして開拓したそうです。「お客さんに説明できるお米を直接売る」をモットーに、肥料・農薬・除草剤の使用時期と種類を説明できるよう管理し、精米してすぐの米を毎月配達しています。特別栽培米の栽培管理を基本とし、それよりも農薬等を多く使用した場合は、価格を下げて販売しているそうです。現在では、食味の良い「ミネアサヒ」を、豊田市内だけでなく名古屋市まで夫婦で分担して配達しています。10年以上の付き合いのあるお客さんが多く、そのお客さんからさらに新規客が獲得できています。

飼料作に着手

水稲栽培は順調でしたが、全国的な米価の下落と米の消費量の減少には対抗できず、梅村さん夫婦もこのままでは収益の低下を免れないと考えていました。そのような中、グリーンセンターで販売していたワラを、近隣の酪農農家に飼料として供給できることになりました。さらに一歩進め、平成21年から飼料用米や稲WCSなど様々に試み、平成25年からは飼料用米栽培を進めることになりました。収量を増やすため、農業改良普及課と相談しながら、施肥管理などを改善してきました。現在は、飼料メーカーを通して新城市の養鶏農家や長久手市の農業総合試験場等へ、58tの飼料用米を供給しています。新城市の養鶏農家からはもっと欲しいと言われているほ

か、養豚農家からも問い合わせが多く、需要の高さを実感しているそうです。

一方で、飼料用米は単価が安く、飼料用米の生産規模を拡大することは今後の国の施策によってはリスクにもなり得ます。それでも繭子さんは、「毎年新しいことにチャレンジしているから、今も経営が安定してきたとは思っていない。農業って毎年賭け事をしているかのよう。」と話し、梅村さんの活動を支援していました。これまでも情勢や施策に対応して変化してきた梅村さん夫婦だからこそその言葉だと感じました。



出荷を待つ飼料用米

従業員とともに前進

5年前から従業員を雇うようになり、現在、ほ場管理は梅村さんと従業員2人で行い、繭子さんは経理と労務管理を担当しています。毎朝4人でミーティングを行い、一日の流れを確認するとともに、従業員の体調を確認しています。さらに、LINEを使用して日報を提出することになっています。日報では、「天気」、「実施した作業内容」、「作業で気づいた点や疑問点」、「注意されたこと」を入力するようになっており、このフォーマットにするまで紆余曲折があったとのことでした。特に「注意されたこと」については、梅村さん夫婦は注意や指摘をしたつもりでも、従業員に伝わっていないことがあり、双方が認識を共有するために設けました。また、収穫後の秋には、今年の作を振り返り、次年の計画を全員で立てています。今年の作における反省点を従業員も含めて書き出し、それを改善するPDCAサイクルにより効率的に作業改善を行っています。



LINE を用いた日報

目標は「自己完結」、飼料米のブランド化も

育苗から販売まで「自己完結」することが目標であったため、4年前に乾燥施設を導入し、すべての工程を自家でできるようになりました。自分の責任でやれる範囲で仕事をしていくのが楽しいという梅村さん。従業員にも、「簡単なことでいいから自分で完結できる作業を一つでも増やして自分の思ったようにやってほしい。」と話し、楽しんでできているかをいつも聞いているとのことでした。

新城市の養鶏農家への飼料用米の供給については、稲作農家数件でグループを組み、150tを飼料メーカーに卸しています。さらに、その養鶏農家の鶏ふんを水田に施用しており、耕畜連携を図っています。飼料用米生産グループ、飼料メーカー、養鶏農家の三者において、県内の資源循環により生産される卵としてブランド化し、PRしていきたいという話が出ています。飼料用米においても、梅村さんの「お客さんに説明できるお米を直接売る」という思いに一步步近づいているようです。

屋号は「てくてく農場」。未永く、自分たちのペースで農業をやっていききたいという思いを込めたそうです。その屋号のとおり、情勢に対応しつつも、一貫した信念とともに着実に前進している農家さんでした。



乾燥施設
(上：外観、
下：乾燥機)

執筆：農業経営課

取材協力：豊田加茂農林水産事務所農業改良普及課