

# 「農村の次代を担う経営体へ」

北栄町 〇〇むらおか農園 村岡良彦

## 1 要旨

平成 28 年から 3 年間実施したがんばる農家プランの効果もあり、当初計画を大きく上回る販売額増を果たしている当園だが、生産規模の小ささゆえに機会損失が起きている。そこで再度がんばる農家プランを活用し、規模拡大を果たすとともに生産性向上につながる取り組みにも投資し、雇用を拡大し、ひいては地域の活性化にもつながるような経営体を目指したい。

## 2 はじめに

当園はハウス〇〇、露地 20a 弱の農地で花壇苗に特化した経営をしている。販売は県外の卸売市場をメインに地元直売所、地元組織への直販などで構成されており、いずれの販売先も取引金額を伸ばしている。

しかし、そんな中で強く感じていたのは「もっと生産量を増やしたい」ということだ。取引先と商談にするにも生産量が少なく、1つの市場に限定して販売せざるをえなかったり、直売所での売れ行きが良好で卸売市場に出荷できなかつたりする品目もあった。生産品目をブラッシュアップした結果、市場のニーズを賄えず、機会損失を招くようになってしまったのだ。

そこで今回新たにプランを申請し、圃場を整備し大幅に生産を増やすとともに、生産性の向上にも結び付けられる設備投資を行い、経営基盤をより強固にし、当園を正に「農村の次代を担う経営体へ」変革させる礎としたい。

※当園は令和 5 年 1 月に法人化を予定しており、申請するプランの補助対象事業規模等についてもそれを前提とする。

## 3 プランの目標

プランの取り組みで生産量、生産性を向上させ、販売額増を目指す。

表1 販売額目標

単位：千円

令和3年 (実績)	令和4年 (見込)	令和5年	令和6年	令和7年	令和8年

100%      106%      122%      130%      134%      134%

#### 4 これまでの取組及び現状

平成29年度から令和元年度にかけて、がんばる農家プラン「基盤整備でつなぐ親子のバトン、経営のバトン～」を実施させていただいた。

前回のプランでは、ハウスの増棟、培土製造～ポットニングのラインの構築、苗に添付するラベルポップの新規作成、苗床ベンチの導入を補助事業として取り組んだ。結果として、当園の販売金額について、令和2年には、平成28年の当初計画〇〇千円（令和元年修正計画では〇〇千円）を大きく上回る〇〇千円となり、令和3年には〇〇千円と順調に成長している。

成長の理由の一つとして挙げられるのは当園の多品種少量生産の生産スタイルである。県内にはパンジー、ビオラなどを10万鉢単位で大規模に生産している花壇苗農家もあるが、我々は限られた品種に生産を絞るのではなく、年間100種類以上の品種を作付けしている。もちろん品目ごとに生産量は違い、200鉢程度のものから数万鉢のものまで。市場の需要以上の生産をしないことで、販売単価の値崩れリスクを低減している。

かねてからこのスタイルを取ってきたが、特に令和元年に父から私に事業継承して以降は、作付け品目、仕立てを少しずつ見直し、品目を増やすと同時に高単価で売れる商品作りに努力した。それと同時に、出荷までの期間の短縮及び圃場の回転の上昇を強く意識している。販売額増は、そのための労働力の確保や、労働生産性の向上、販売ルートの強化、販売先への生産情報発信など様々な業務も並行して行い、いずれも順調にいった結果だと考えている。

ただ、先述のとおり、この小規模生産ゆえの機会損失も生じており、ハウス面積を増やして人気商品の生産量を増やすことと、今後の継続的な経営の発展のための生産性の向上を果たす必要がある。

表2 販売額の推移

単位：千円

平成28年	平成29年	平成30年	令和元年	令和2年	令和3年

## 販売額の推移

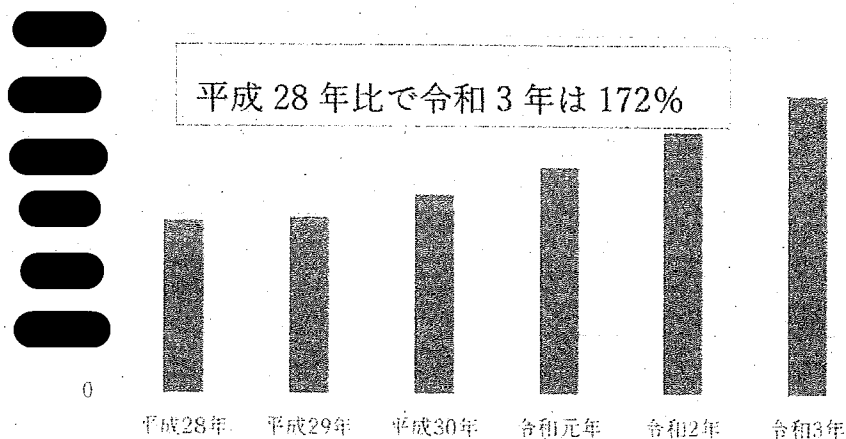


表3 経営規模（圃場面積、雇用）の推移

	平成28年	平成29年	平成30年	令和元年	令和2年	令和3年
ハウス面積 (㎡)	2,500	2,750	2,750	3,350	3,350	3,350
露地圃場面積 (a)	17	14	14	18	18	18
労働力 (人)	7	7	7	8	9	9

## 5 取り組む事業とその効果

### i 圃場の整備と生産量の拡大

まず、生産量の拡大について、現在使用している圃場に隣接する畑地（約40a）を令和5年春までに購入することが決定しており、そこにビニールハウスを新設する。通路の確保、雪害対策として十分なハウス間の間隔を取ったうえで、6m間口のハウスを50mの長さで最大5棟建てることができる。

1棟1回転13,000鉢（9cmポット換算）生産でき、年間3回転するとして5棟で年間195,000鉢の生産増。単価を●円（平成30年の当園の平均単価）で設定すれば●千円の販売金額増と試算できる。ただ、圃場の面積が増えれば幼苗の育苗スペースや、出荷調整に使うスペースも増やす必要があり、そのスペースの合計を6m×40mとすると、同じ計算式を用い●千円の減となり、差し引き●千円の販売増が期待できる。

表4 ハウス増棟による効果

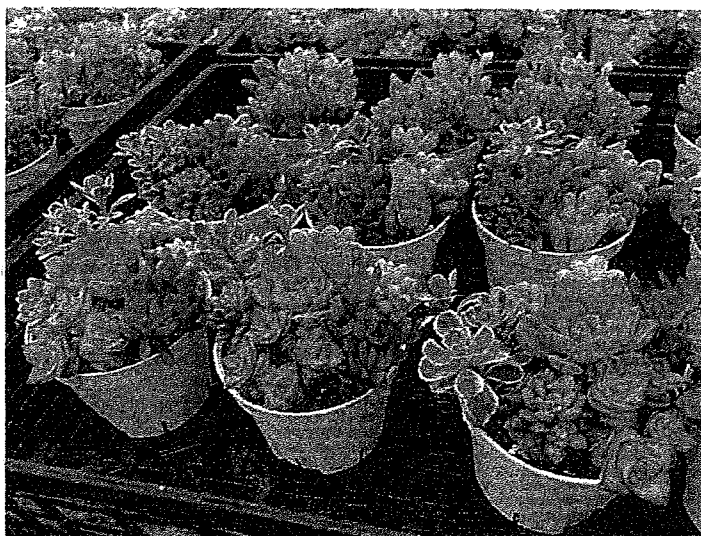
	生産面積 (㎡)	生産量 (鉢) ※	金額 (千円)
増加	1,500	195,000	●●●●
減少	240	31,200	●●●●
純増分	1,260	163,800	●●●●

※ 9cmポット換算

今回のプランの目標としては、販売額を令和4年見込み額 ●●●●千円から ●●●●千円  
上昇させ ●●●●千円を達成することとする。

具体的な増産品目としては、高価格での販売が期待できる多肉植物や種苗メーカーの育  
種品種、生産コストの低い自家で栄養繁殖(挿し芽)させるカラーリーフ類などの品種。  
新たな取り組みとして、鉢花や花木類も検討している。いずれにせよ、これまで通り常に  
市場を意識し、品種と作付け量の better マッチを模索し続ける。

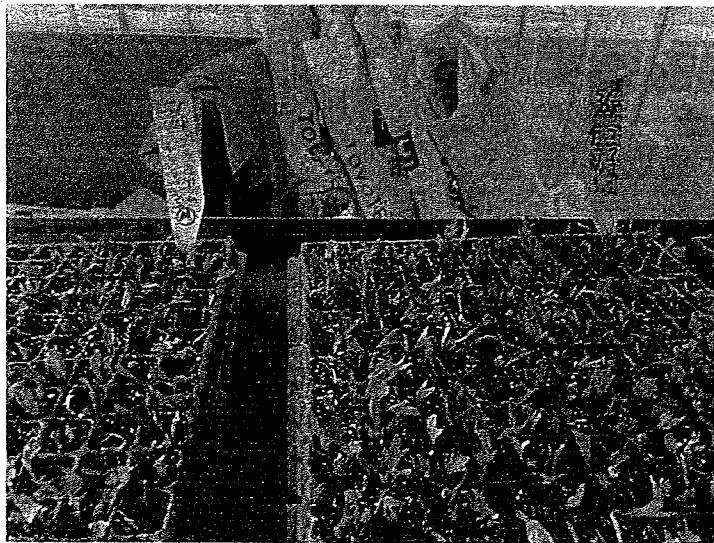
ハウス新設にかかるコストは ●●●●千円(税抜き)である(水道工事含む)。



(多肉植物)



(種苗メーカーの育種品種)



(自家での栄養繁殖)

## ii 生産性の向上にむけた設備投資

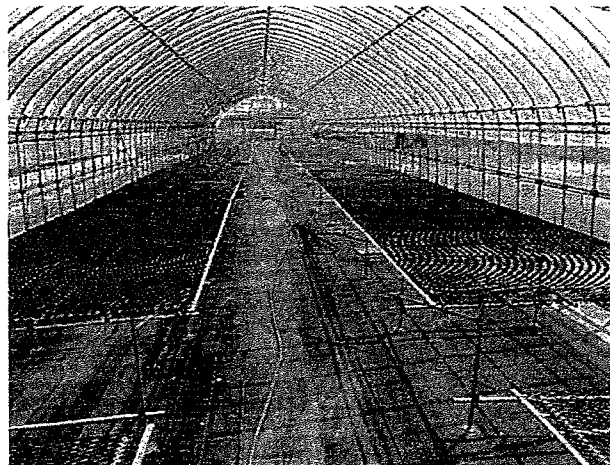
次に生産性の向上にむけた設備投資について、一つ目は苗床ベンチを基本的にすべてのハウス圃場に導入したい。規模拡大と共に雇用を増やすことも必須になってくるが、その定着を図るためにも必須になってくる設備であると考えている。

当園では現状、地面にトレーを拡げて栽培している圃場がほとんどで、作業者はしゃがんだ状態で仕事しなくてはならず、腰や膝など身体への負担が重くなっている。

苗床ベンチは立ったまま、或いは椅子に座った状態で仕事ができ、大幅に負担を軽減できる。前回のプランの3年目に追加申請で6m×50mハウス2棟に先行して導入し、その効果を実感している。

身体への負担の少ない作業になれば作業速度も上がるであろうし、作業者のモチベーションや職場への満足度の向上につなげ、従業員の定着を促したい。

苗床ベンチ導入にかかるコストは増設ハウス5棟分4,100千円、既存ハウス12棟分6,300千円（ともに税別）。



(苗床ベンチ)

二つ目は、苗の運搬や出荷に使用する台車を増車したい。現状最大25ケース搭載のスチール台車10台を使用しているが、出荷量が多い時期は出荷トレーが台車に乗り切らないこともある。生産増に伴い、更に使用する台車の数も多く必要になる。

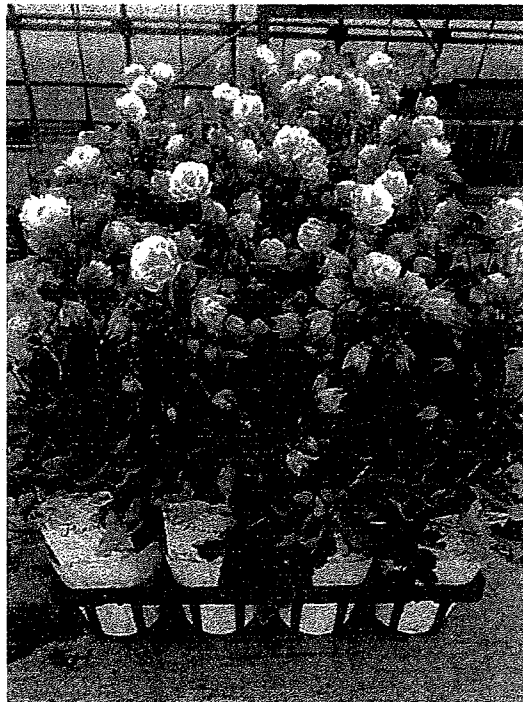
現在使用しているスチール台車は1段30cm程度で固定されており、それ以上の草丈のものは最上段にしか載せることができず、使いにくい面がある。そこで今回、柵板の高さを変更でき、使い勝手の良いCCJコンテナ(9~15ケース搭載)を導入したい。

現状出荷最盛期で1日の最大出荷量は200ケース程度。規模拡大でハウスと露地を含めた圃場面積が5,150㎡から6,650㎡へ約1.3倍になることから、最大出荷量も1.3倍すると約60ケース増えると試算できる。それを賄うために7台(最小搭載数9ケース×7台

=63 ケース) を出荷用に、3 台を圃場での運搬用に使うとして 10 台追加する。費用は 423 千円 (税抜き)。



(CCJ コンテナ)



(出荷トレー：ポットを含めて 40cm ほどあるもの)

三つ目は防除の負担軽減とコストカットにつながる防虫ライト・モスバリアの導入であ

る。モスバリアはアザミウマ類及びヨトウ、夜蛾類の視覚を狂わせて繁殖を防ぐというものであり、防除の回数を半分程度に減らすことができるとされている。当園でも梅雨ごろから10月末ごろまでは1週間から2週間に1回程度、殺虫剤（と同時に殺菌剤）の散布を行うことが多く、農薬代や労力のコストは大きくなっている。モスバリアの導入でコストカット、作業者の負担減を果たしたい。

モスバリアは効果範囲が1灯で半径25mとなっており、対象ハウス（電源がきているもの）16棟へ各1灯ずつ設置したい。

令和3年の殺虫剤・殺菌剤の仕入れ額は約●●千円。防除には1人役で5時間程度かかるため、時給●●円の従業員に作業させたとして1回の労賃が●●円。年間の防除回数が約20回であったので年間●●千円。ハウスを増棟し、圃場面積が先述の通り1.3倍に増えれば農薬の量も、かかる時間も増える。ハウス増棟後にかかる費用は表5のとおり試算でき、総コストが半減すると想定すればモスバリアによるコスト減の効果は年間●●千円と試算できる。

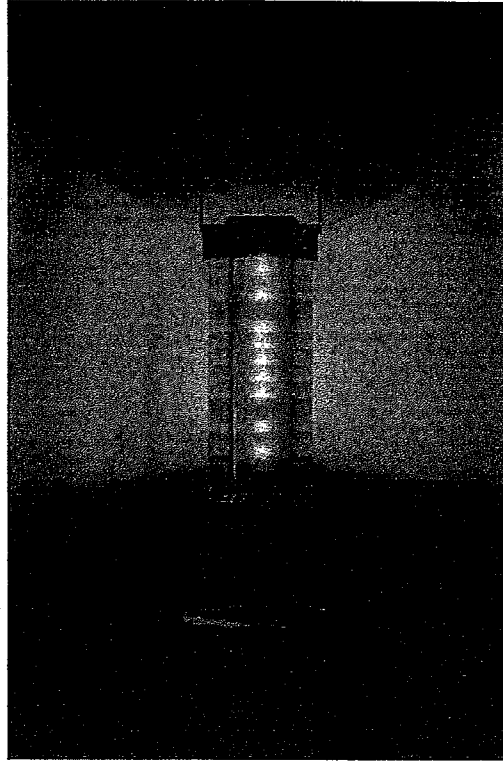
表5 面積増による防除コスト試算

	農薬費用 (千円)	労賃 (千円)	合計 (千円)
現状	●●	●●	●●
ハウス増棟後	●●	●●	●●

モスバリア導入により、防除回数が半減すれば●●千円のコスト減効果が見込まれる。

モスバリア導入費用は1,440千円（90,000円×16棟）。また同時に新設ハウスの電気工事を行う必要があるため、その費用が1,700千円。ともに税抜き。



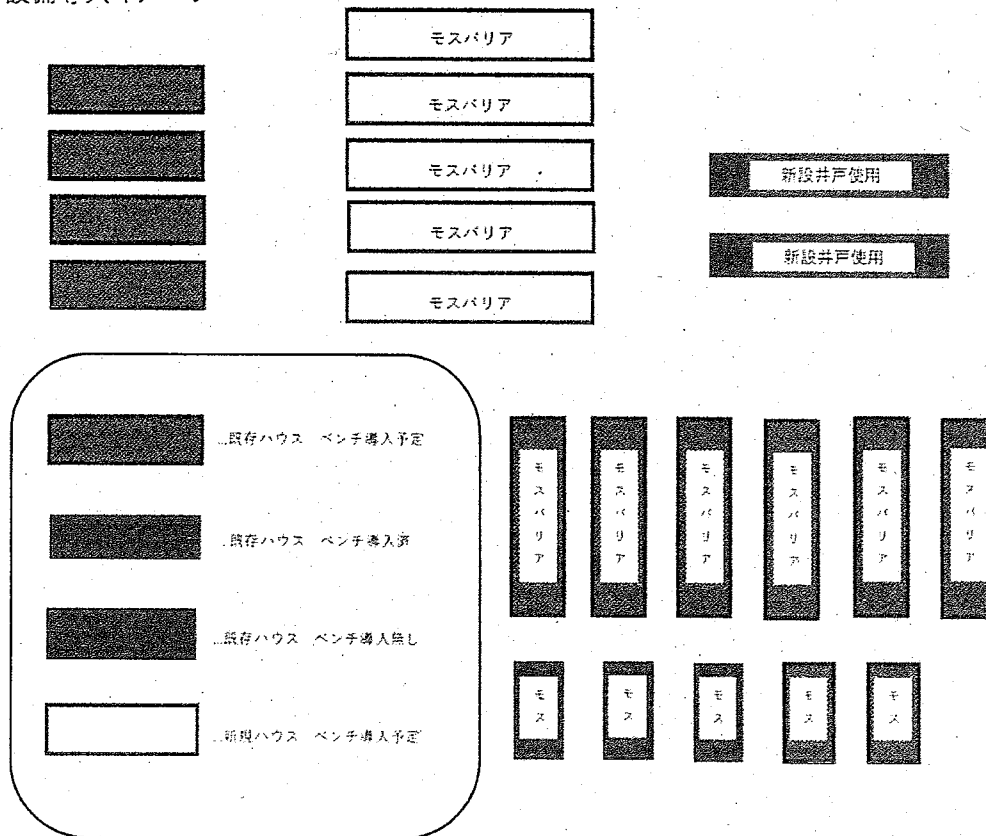


(モスバリア)

最後に農業用井戸の新設をしたい。令和元年から使用している圃場 XXXXXXXXXX ハウス棟、露地面積約 450 m<sup>2</sup>) では近隣水田と共同の水路を使用した灌水設備となっており、5月末ごろから9月ごろまで水圧が極端に低くなり、生産に支障をきたしており、灌水作業時間が2倍以上かかってしまうことも珍しくない。現状は、水圧の弱い時期はなるべく圃場自体を使用しないようにしているが、井戸を新たに設け年間を通して作付けできるようにしたい。

井戸新設の費用は 3,820 千円 (税抜き)。

## 設備導入イメージ



## 6 具体的な取り組みと役割分担

取り組みの年次計画は下記のとおりである。

表6 具体的な取り組みと役割分担

	令和5年度	令和6年度	令和7年度	内容	事業担当区分
ハウス新設	◎			6m×50mハウス 5棟増設	県1/3 町1/6 事業者1/2
苗床ベンチ（新設分）	◎			新設ハウス5棟へ導入	
台車	◎			CCJコンテナ 10台増車	
苗床ベンチ（既存分）		◎		既存ハウス12棟へ導入	
モスバリア		◎		対象ハウス16棟へ 各1灯	
電気工事		◎		新設ハウス5棟分	
井戸新設		◎		水圧の弱い圃場へ新設	

支援事業の事業費用計画は下記の通りである。

表7 支援事業の内容

項目	数量	事業費(円) 税抜	負担区分(円)			
			県(1/3)	町(1/6)	事業者(1/2)	
令和5年度	ハウス新設(6m×50m)	5棟	15,660,000			
	苗床ベンチ(新設分)	5棟分	4,100,000			
	台車増車	10台	423,000			
	小計		20,183,000	6,727,666	3,363,834	10,091,500
令和6年度	苗床ベンチ(既存分)	12棟分	6,300,000			
	モスバリア導入	16灯	1,440,000			
	新設ハウス電気工事	5棟分	1,700,000			
	井戸新設	1基	3,820,000			
小計		13,260,000	4,420,000	2,210,000	6,630,000	
合計		33,443,000	11,147,666	5,573,834	16,721,500	

#### 4 経営計画

プランの取り組みで生産量、生産性を向上させ、経営基盤を充実させるとともに従業員の待遇の向上を目指す。

