

～地域の信頼を得つつ農作業の機械化で経営規模を着実に拡大～

名	称：農業生産法人 株式会社 ユーフาร์ม
事業名（年度）	：経営体育成支援事業（平成23年度）
事業実施主体名称	：きりしま農業推進機構（宮崎県小林市）
内	容：トラクター53ps（ロータリー付）1台
事	業 費：6,000千円（国費：1,714千円）

1 事業取組前の状況

（1）経営規模（平成22年→現在（平成25年））

ア	ごぼう	（	200 a	→	600 a	）
イ	ほうれんそう	（	100 a	→	600 a	）
ウ	さといも	（	200 a	→	120 a	）
エ	しょうが	（	20 a	→	60 a	）

（2）経緯等

- ・ 元々、親が葉たばこを生産しており、その跡取りとして経営を引き継いだ。
- ・ 葉たばこは、消費の低迷等による生産調整という時代の流れにより先行きが見通せないことから、葉たばこから露地野菜に作目を転換し、平成23年5月に法人化した。



△ 代表の 福本 勇一 氏

2 取組の概要

- ・ ごぼうの収穫は年1回、ほうれんそうの収穫は年2回で、出荷先は、農協と県内の市場である。
- ・ ごぼうは、生産量の半分を青果として、残り半分を加工用（1次加工）として出荷している。また、ほうれんそうをカットメーカーにも出荷している。
- ・ ごぼうの秀品率は、収穫にあたり機械の刃を地中深くまで押し込んで掘り取るため、収穫機械の機能や運転技術の影響が大きい。機械の直進方向、水平方向の安定性が高いほどごぼうが途中で折れにくいのが、導入したトラクターは、後輪が「クローラー（次頁右上の写真を参照）」で、これらの安定性が高く、結果として所得の向上につながった。

3 経営改善の効果

- ・ 収穫作業は重労働であり作業員を臨時雇用する必要があるが、本事業で機械を導入したことにより、作業員を導入前の8名から4名に減らすことができ、経費を大幅に削減できた。
- ・ 以前は、バイヤーから契約栽培について問い合わせはあるものの、経営規模が小さいことを理由に断られたこともあったが、経営規模を拡大したことで、スーパーなどの相手方が求める「定時・定量」の対応が可能となり、取引先からの信頼が増

し「営業ができるようになった」と感じるとともに、取引先の確保にもつながっている。

- ・ 農業経営の発展に伴う農業機械の購入等の設備投資は、経営を大きく圧迫するため、販売業者への“現金払い”をできる限り後にしたいので、本事業（融資残補助）の活用は効果的と感じている。



△ クローラータイプのトラクター

4 成功の要因

- ・ 小林地域は、農業者の規模拡大志向が高く、農地確保に競争が起きて確保が難しいため、“人との情報交換やパイプづくり”を大切にしている。
- ・ 農地の貸借は、所有者の意向が大きいことから、日頃から農地の維持・管理をしっかり行い、地域からの信頼を得られるよう心がけている。
- ・ 法人化したことで、販売先や銀行からの信頼が得られるとともに、地域の農業法人との情報交換によって、機械の導入等に関して、新技術・新機能などの有益な情報を入手できた。
- ・ J Aこばやしが実施している「外国人技能実習制度事業」に参画し、中国出身の研修生を2名受け入れており、国際協力などにも貢献している。
- ・ 現在、国営かんがい排水事業において、畑地かんがい用のダムが建設中であるが、一部地域においては、暫定的に、別途水源が整備されたことにより、パイプラインによる用水の供給が開始されている。このことで、干ばつ時でも作物の生育ステージに応じた適期・適量の水管理が可能になり、農業経営の安定につながっている。

5 今後の経営改善の方向

- ・ 現在のような低価格時代で所得をより多く確保するためには、生産面積を増加させることで対応せざるを得ないため、今後は、契約栽培の面積を増やしたい。
- ・ 本地域では、農地を確保できたとしてもほ場が分散しており、また、掘削した場合に石がでるなど耕作に適さない農地も中にはあるので、ほ場の団地化と優良農地の確保が課題である。
- ・ 地元スーパーとの取引は、宣伝効果が大きく、販売量の増加や経費の削減など経営としてのプラス面が大きいのではないかと感じており、地元スーパーとの取引引きを始めたい。
- ・ 規模拡大については、高齢化などが進行し労働力（臨時雇用）の確保が難しくなっているので、効果的な機械化により農作業の省力化が必要である。



△ 広大な畑では、ほうれんそうが収穫を待っている

【農業生産法人（株）ユーファームホームページ】

<http://www.btvn.ne.jp/~yuufarm/>