

～新規就農の息子が新たな部門の経営にチャレンジ～

名	称： ^{さとう} 佐藤 ^{たくや} 拓也
事業名（年度）	：経営体育成交付金（新規就農者補助事業）（平成22年度）
事業実施主体名称	：菊陽町 ^{きくようまち} （熊本県）
内 容	：トラクター、種芋プランター、ブームスプレイヤー、 マニユアスプレッダー
事 業 費	：8,484千円（国費4,000千円）

1 事業取組前の状況

（1）経営規模（平成21年→現在（平成25年））

- ア 春にんじん （ 0 a → 200 a ）
- イ 冬にんじん （ 0 a → 200 a ）
- ウ スイートコーン （ 0 a → 25 a ）
- エ さといも （ 0 a → 10 a ）

（2）経緯等

- ・ 高校卒業後、地元サッカーチームの指導を行いつつ、将来は就農しようとの思いをもって親元で農作業を手伝っていた。
- ・ 当時、父（浩之氏^{ひろゆき}）は、いちご、葉物野菜、米、麦を生産していたが、いちごは、販売価格が年々下がる一方、暖房費など生産コストは上がること、また、直売所での販売価格は高い一方、販売量は少ないことなどから、別部門への展開を模索していた。
- ・ そこで、産地指定を受けているにんじんをはじめとする根菜類の生産を開始することとし、根菜類の生産等は拓也氏が担うとともに、本事業の実施を契機に「新規就農者」として位置付け「部門経営」を行うこととした。



△ 拓也氏（左）と父の浩之氏

2 取組の概要

- ・ 指定野菜であるにんじんを選定した理由は、価格が暴落した場合でも安定基金等の支援策があり安心できることや農作業の機械化が進んでいること、また、地域内にはにんじんの生産農家が数多く存在し、情報交換が容易にできることから判断した。
- ・ 根菜類の生産にあたり、農業機械を新規に導入することが必要になったが、新規就農での初期投資に自己資金のみでの対応ができなかったため、役場に相談し、本事業を実施した。なお、事業費の一部は、就農支援資金を活用した。
- ・ 父から生産技術の指導を受けながら、にんじん、ばれいしょ、さといもなど根菜

類を中心に生産しており、これらの作物は、直売所等にも出荷している。なお、にんじんは、業者との契約栽培も行っており、契約栽培では大(2L)から小(S)までのすべてのサイズを引き取ってくれるので、生産ロスが少なく、経営上、魅力を感じている。

- ・ 「手堅い販売」を目指しており、「高コスト・高価格」の作物よりも、「低コスト・低リスク」の作物を多く生産したいと考えている。



△ 導入したトラクター

3 経営改善の効果

- ・ にんじんの植え付け作業では、機械の導入までは10aあたり4人で2時間も掛かっていたが、農業機械を導入した結果、1人でも可能となり、農作業の大幅な省力化が図られ、経営規模の拡大が可能となった。
- ・ にんじんの販売先は、他県の業者にもおよぶなど、販路の開拓により農業所得の安定的な確保にも寄与している。

4 成功の要因

- ・ 新規参入ではなく親元での「部門経営」として新規就農したことで、親の農業経営における生産や販売のノウハウをすぐに活用できた。また、地域内の農家との情報交換をスムーズに行うことができた。
- ・ また、新たに農地を確保することなく、既に耕作(確保)している農地を有効に活用することなどで、初期投資を抑制することができ、農業生産に専念することができた。



△ ニンジン畑の様子
(熊本市内からも近く、平坦で耕作条件も良い)

5 今後の経営改善の方向

- ・ 契約販売を行っている春にんじんは、期間借地などで農地を確保し、納品量を増やしたい。栽培面積は、将来的には300aまで増やしたい。また、経営規模の拡大を目指しており、規模拡大に合わせて雇用も検討したい。
- ・ なお、直売所での販売を有利にするため、にんじんの販売価格が高い時期に出荷できるよう、自宅で一時保管するための冷蔵庫や、外部に支払う手数料を低減するため、自ら選果・箱詰できる集出荷施設(倉庫・選果機など)を導入したい。