



パネリスト 中山悠平

有限会社中山農産 専務取締役

自己紹介と当社の概要について。

富山県高岡市TEL0766-64-4202
<http://www.nakayamanousan.com/>



●自己紹介 2011年10月就農後、主に野菜と販路拡大を担当。

●経営概要

2015年10月法人化。稲・麦・大豆・ハトムギの複合経営で専用の大型乾燥施設を所有。

2016年度農林水産祭内閣総理大臣賞受賞。

稲34ha、ハトムギ25ha。

野菜導入を推進した結果、加工用キャベツ10ha、にんじん7ha、えだまめ6ha、さといも2.5ha等。

野菜栽培のため導入した機械 キャベツハーベスタ2台、にんじん、だいこん及びえだまめハーベスタ各1台、えだまめ用色彩選別機1台、さといも掘取機3台 雇用常時4名、パート6名

●野菜の取引状況

キャベツ スーパー等1割、加工業者((株)ユーキフーズ)3割、JA契約6割
ファリーブランド

にんじん、さといも スーパー9割、学給・インショップ・直売等1割

えだまめ スーパー10割

加工用にんじん、さといも 加工業者((株)ユーキフーズ)



パネリスト 中山悠平

富山県高岡市TEL0766-64-4202
<http://www.nakayamanousan.com/>

有限会社中山農産 専務取締役

私の、安定取引に繋げる水田での野菜づくり。



○高収益作物の取組みについて思うことは…遅いですよ。

→コメの価格は下落基調かつ、自分では決められない。

→皆さん、機械導入で二の足踏むけど、自分の機械を持つことが効率上がるし、大事。

○販路拡大は自分で動かないと結びつかない。

→個包装でブランド名、JANコードを入れて出荷。

包装の印刷されたブランド名は名刺がわりになって、先方からオファーをいただける。

→最初に値段を決めさせてもらえば、後はたくさん作ることだけ考えりゃいい。

→これからやりたいことは値上げ。

○手間いらず、箱いらずの加工用キャベツ。

→加工用は、選別や包装費の削減だけでない。正品歩留まり(9割以上)が単価をカバーする。

→3者(生産者、カット工場、スーパー)連携で生産者ブランドのカット野菜を販売。

○これから取り組みたいこと

→堆肥資材の供給元の地元養鶏・酪農家が飼料価格高騰でピンチ。飼料用とうもろこし栽培でサポートできたら。行政も支援を。