

「実践！畑かん営農で儲かる農業」

講師：(株)野菜くらぶ 代表取締役

澤浦彰治 氏

- 講師紹介：●(株)野菜くらぶ代表取締役社長
●グリーンリーフ(株)代表取締役社長
●株式会社サングレイス代表取締役会長
●株式会社四季菜代表取締役社長
●第47回農林水産祭蚕糸地域特産部門天皇杯受賞

澤浦様は、群馬県利根郡昭和村の農家に生まれ、S59に就農。農産物生産加工販売会社を設立し、戦略的な畑作経営を実践されています。著書に「小さくはじめて、農業で利益を出し続ける7つのルール」。



<講演のポイント>

【我が社の経営】

今、残念ながらほとんど畑に出ていない。マネジメント、人材育成、社員教育、商談などをやっている。組織の中にはこういう人間も必要。今、4つの会社の代表取締役をしている。

1)グリーンリーフ株式会社

有機こんにやくやはくさい等の加工販売。販売先は全国240社。従業員はパートを含め66名。H6に家業を有限会社化。

H9の0-157事件以来、品質管理が重視されるようになり、H10に工場を新築。売上げは新築前の2倍になった。ニーズに応えれば売上げは伸びる。また、規格外の作物がもたないで漬物を始めた。無添加で、温度管理だけで、乳酸発酵させる。独自の技術なので、他には真似できない。

2)株式会社野菜くらぶ

H4に仲間3人で創業。H8に法人化。58軒の仲間の野菜の販売、産地開発、農業技術の開発、新規就農者の独立支援プログラムなどを実施。100社に納品。ほ場は1,000枚440ha。社員7名、パート4名、臨時雇用15名。

仲間のうち8軒が法人化。家族4人の所得が2,000万円くらいの仲間もいる。他産業からすると多くはないが、家族と一緒に働き、冬休めることを考えれば、悪くないと思う。

一番重要なのは、生産したものが、ちゃんとした価格で売れること。その問題を解決するのがこの会社。

農場は、青森、群馬、静岡、島根と「多産地化」。これが重要。H16の群馬産のレタス出荷量は、6月が突出、7~9月は暑さと病虫害で落ちていた。これはお客としては不満な状態。対策は「技術の向上」と「適地適作」。青森で夏場のレタス生産を始め、H18には5~8月の出荷量が安定した。これがプレミアム。実需者に当てにされると価格交渉がなくなる。お客さんの不満を解決することが価値。静岡で冬場のレタスを始めた。冬の生産量が夏の2/3になれば、夏場のレタスがまた売れる。同年同量出荷なら、価格をワンランク上げて納品できる。組織でしかできない。安定供給は重要なポイント。

H8にモスフードサービスと提携したきっかけは、モスバーガーが有機農家を探しているという新聞記事。トマトを毎日21ケース納品する契約で始まった。納品していた他の業者が、契約した数量を守らなかつたり、要望に応えなかつたりで、どんどん減って、うちだけになった。

3)株式会社四季菜

グリーンリーフの100%子会社。パイプハウス120棟で有機ほうれんそう・こまつなを生産。すべて新規就農者で運営している。誰でも働く場があれば、農業ができる証明になると思っている。

新規就農者の働く場をしっかりと作ろうと思い、ハウスに3年間で5,000万円投資した。それができたのは、この畑にかん水設備があり、採算がとれることが分かっていたから。

4)株式会社サングレイス

モスフードサービスと一緒に作ったトマトを生産する会社。群馬に1.1ha、静岡に1.6haのハウスがある。1年目は社員の雇用・研修で△1,700万円、2年目は半年稼働で△7,000万円、3年目△5,000万円、4年目△3,000万円、ようやく今年とんとんになった。この赤字は、お金の換算すると、習得した農業技術

にそれだけの価値があるということ。

新規就農者は、最低5年してやっと自分で考えてやれるように、10年経つと利益を稼ぎ出せるようになる。

【独立支援プログラム】

H13から独立支援プログラムを設け、農家でなくても農業したい青年を育てている。11人入り、5人が独立、1人がサングレイスの社員になった。彼らが独立1年目から利益を上げる姿を見て、新規参入者に対する周囲の考え方も変わった。全員農外からの参入で、学歴もすごい。農業はそれだけ注目されているということ。我々はそういう誇りある仕事をしている。

人を育てることは大事。時間はかかるが、お金の代えられない価値がある。育てるためにはインフラが必要。新規参入者の夢を叶える要素は「やり方・やる気・やる場・資金」。やり方とやる気は既にあるから、やる場をいい畑にすることが大事。かん水設備は重要。

【経営転換の節目】

S63にこんにやくの植付機を開発した。歩行タイプの植付機を2台並べ、人が乗り、トラクターで牽引できるように改造した。作業時間が1/6になり、余った時間で、有機栽培を開始。作物に付加価値が付いた。大変な仕事を楽にするのは重要。

H元に、こんにやく相場が暴落し、牛肉自由化が決まった。当時、豚を飼っていたが、相場が下がると直感で分かった。さらに、税務署から、こんにやく相場が良かった時期の修正申告800万円が来た。そこで、豚を売り、目の前のこんにやくを製品にすることにした。自分でこんにやくを売りに行き、スーパーのバイヤーさんなどからいろんなことを教わった。

【昭和村の農業が発展したわけ】

インフラが整備されている。畑が四角で、農道が舗装され、水もある。収益力のある畑の小作料は平均でも3万円/10a。市場流通で、レタスで長野に、キャベツで嬬恋に、アスパラでアメリカに負けて始めた契約栽培が、今良くなった。

自分の農業経営は何がダメかを分析して対応する。ダメな部分に分かるのはチャンス。

【これからの農業】

まず、お客を持つ。安ければ、他を買うような消費者はどうでもいい。自分が経営できる金額で買ってくれるのがお客様。

基本は、土作りと作物のことを知ること。基本技術が一番重要。それから、技術開発。経営にするためには、それを商品にしていくこと。有機だったり、こんにやくだったり、漬物だったり、人それぞれ。また、生産者から経営者になるには、自分で売ること。消費者の苦情をきっちりとらえることが重要。

農業を面白くするか つまらなくするかを決めるのは
国でもなく 農協でもなく
農業をしている私たちの心一つです