



とやま型 農業経営モデル の概要

～周年的に所得と人材を確保～

平成30年4月

▲富山県・富山県担い手育成総合支援協議会

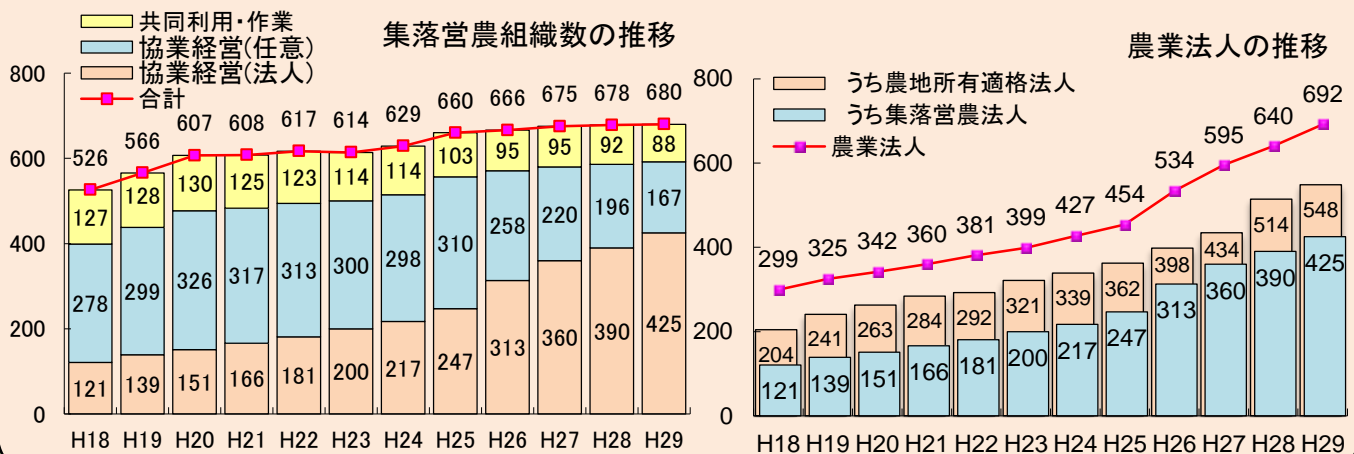
1 本県の農業と担い手の現状

(1) 本県の特徴

- ・水田率が全国1位(H27:95.7%)
- ・ほ場整備率が高い(H27:83.9%)
- ・兼業農家率が全国2位(H27:83.8%)
- ・コメに特化した生産構造(農業産出額に占めるコメの割合H27:65.5%)

(2) これまでの取組み

- ・集落営農組織等担い手育成の推進
- ・集落営農組織等の法人化の推進
- ・新規就農者の増加 → 法人従業員が増加
- ・水田活用した麦・大豆、園芸作物の生産振興



2 とやま型農業経営モデルの定義と目指す方向

【とやま型農業経営モデルの定義】

「地域を担う法人経営体であり、主穀作(水稻・大麦・大豆)と園芸等を組み合わせ、周年的に所得と人材を確保する経営モデル」

【目指す姿(モデルの方向)】

① メガファームタイプ

主穀作の規模拡大と園芸導入

② 6次産業化タイプ

主穀作に加え園芸の直売や観光農園等6次産業化の実践

③ 集落営農雇用タイプ

主穀作に加え園芸の導入で従業員を雇用

④ 園芸重点タイプ

水田フル活用による園芸の重点的な生産拡大

このモデルは、「とやま型農業成長戦略チャレンジ支援事業(H27~29)」による4つのチャレンジ経営体の成果からとりまとめたものです。

【主たる従事者の所得目標】 年間750万円以上(※)

本県の「農業経営基盤の強化の促進に関する基本方針」で定める年間500万円の1.5倍以上を目指す

※農業所得＝経常利益＋労務費(専従者分)－施設整備等の一時的な補助金

3 モデル経営の共通点

(1) 経営者の考え方

- ①常に「将来どうするか」について考え、理想のビジョンがある
- ②新しいことにチャレンジし、試行錯誤を重ね、達成する
- ③機械・施設の過剰投資はしない。補正事業のチャンスには戻込みしない
- ④農地を分散させずにまとめている
- ⑤近隣地域や担い手との情報交換が密で、理解を得ており、信頼が厚い
- ⑥作業の段取りがうまい
- ⑦高品質低コスト栽培に徹し、毎年確実に利益を上げ、内部留保している
- ⑧経営にPDCAサイクル(Plan-Do-Check-Act)を実践
- ⑨社会保険の加入など労働条件を改善
- ⑩経常利益の黒字化を目指す

(2) 経営の発展過程 - あなたは、今、どの段階にいますか? -

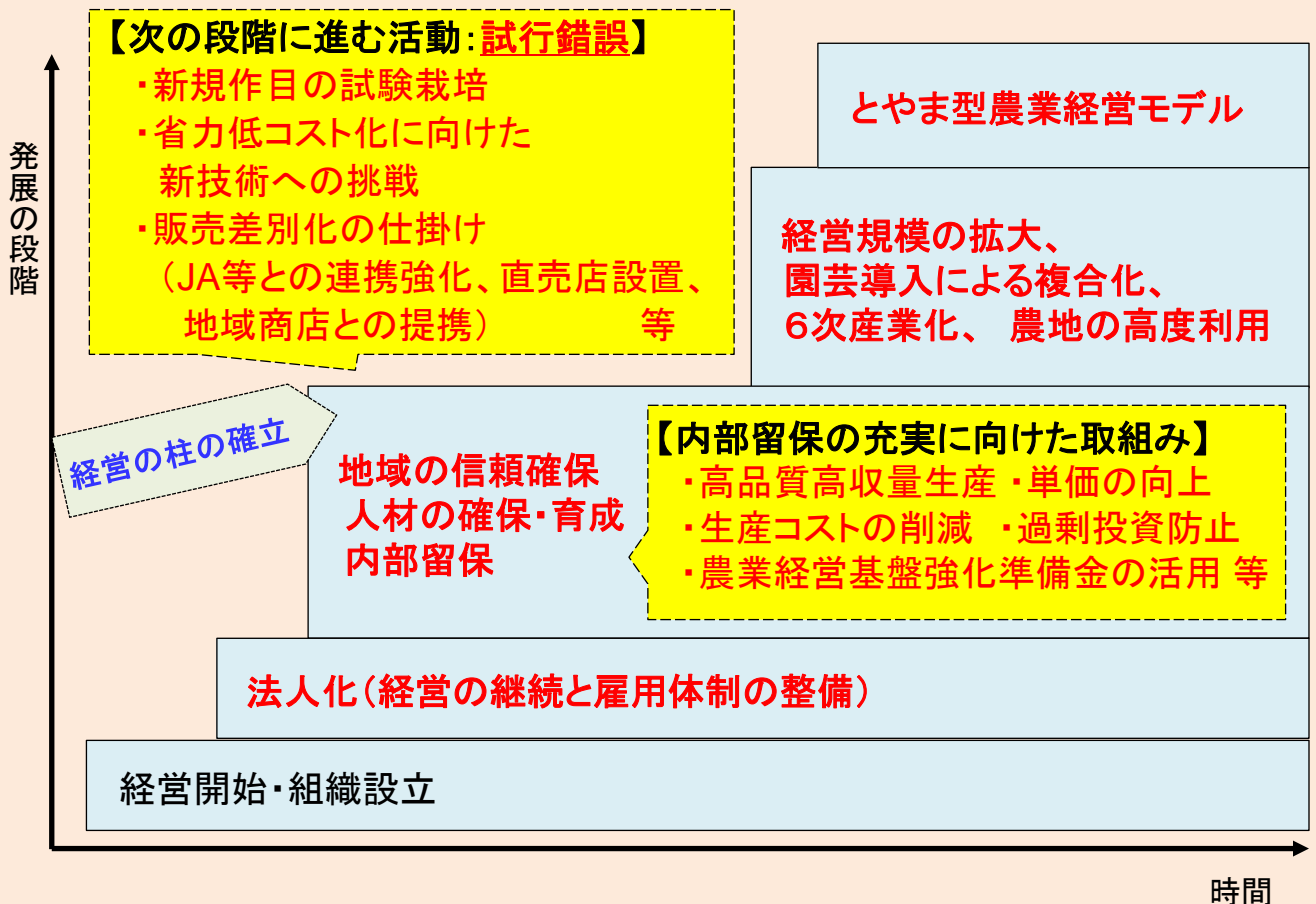


図 発展段階のイメージ

4 チャレンジ経営体のモデル事例 1

※赤字:新規導入や事業拡大した項目
 ※青字:所得向上に寄与した取組み
 ※農業所得＝経常利益＋労務費(専従者分)
 －施設整備等の一時的な補助金

チャレンジ経営体名		(有)アグリゴールド矢木(入善町)【メガファームタイプ】																																					
		規模拡大と契約栽培による経営の複合化																																					
区分		項目等	H26	H28	H29	<取組みの投資額(H27~29)>																																	
経営規模		経営規模	124ha	136ha	140ha	<table border="1"> <thead> <tr> <th>機械名等</th> <th>台数</th> <th>投資金額 (税込み) (万円)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>コンバイン</td> <td>2</td> <td>2,496</td> </tr> <tr> <td>パイプハウス</td> <td>1</td> <td>596</td> </tr> <tr> <td>ハウス整地工</td> <td>1</td> <td>117</td> </tr> <tr> <td>ハウス(イチゴ)</td> <td>1</td> <td>2,400</td> </tr> <tr> <td>パイプハウス</td> <td>2</td> <td>1,001</td> </tr> <tr> <td>トラクタ</td> <td>1</td> <td>802</td> </tr> <tr> <td>ストーンクラッシャー</td> <td>1</td> <td>397</td> </tr> <tr> <td>色彩選別機</td> <td>1</td> <td>778</td> </tr> <tr> <td>調製ライン工事</td> <td>1</td> <td>481</td> </tr> <tr> <td>計</td> <td></td> <td>9,068</td> </tr> </tbody> </table>	機械名等	台数	投資金額 (税込み) (万円)	コンバイン	2	2,496	パイプハウス	1	596	ハウス整地工	1	117	ハウス(イチゴ)	1	2,400	パイプハウス	2	1,001	トラクタ	1	802	ストーンクラッシャー	1	397	色彩選別機	1	778	調製ライン工事	1	481	計		9,068
		機械名等	台数	投資金額 (税込み) (万円)																																			
コンバイン	2	2,496																																					
パイプハウス	1	596																																					
ハウス整地工	1	117																																					
ハウス(イチゴ)	1	2,400																																					
パイプハウス	2	1,001																																					
トラクタ	1	802																																					
ストーンクラッシャー	1	397																																					
色彩選別機	1	778																																					
調製ライン工事	1	481																																					
計		9,068																																					
水稲(移植)	61ha	63ha	71ha																																				
水稲(直播)	10ha	20ha	15ha																																				
大豆	53ha	53ha	53ha																																				
ハウスネギ	20a	26a	20a																																				
ミニトマト	3a	9a	9a																																				
新)施設イチゴ	-	-	5a																																				
新)露地ネギ	-	-	30a																																				
専従者数(名)	専従者数	8	9	10																																			
	常勤役員	2	3	3																																			
	常時従事者	6	6	7																																			
農業所得※	経営全体(万円)	経営全体計	5,259	7,839	8,733																																		
		水稲	1,378	3,430	-																																		
		水稲以外	3,881	4,409	-																																		
	専従者1人当り(万円)	経営全体計	657	871	873																																		
		水稲	248	381	-																																		
		水稲以外	409	490	-																																		
経営発展のポイントと具体的な取組み	① 販売力の強化	水稲	・玄米色彩選別機の導入による選別の徹底																																				
		水稲以外	・ミニトマトの地元飲食店や温泉業者への契約販売 ・ミニトマト、イチゴはグローバルGAP取得																																				
	② 単収の向上	水稲	・水稲の水管理分担制導入																																				
		水稲以外	・ストーンクラッシャーで礫除去 ・ミニトマトの炭酸ガス供給栽培 ・ミニトマトの出荷期間の拡大																																				
	③ コストの削減	水稲	・水稲直播栽培の導入																																				
		水稲以外	・主要農業機械の稼働面積拡大 ・作業状況に応じた人員配置																																				
④ 土地利用の最適化	水稲	・地域の担い手間同士で農地交換等による集積地を調整																																					
	水稲以外	・大豆は集団化で生産																																					
⑤ 周年作業化	水稲																																						
	水稲以外	・露地白ネギと施設イチゴの導入 ・施設白ネギとミニトマトの面積拡大																																					
⑥ 地域等との連携	水稲	・地域の育苗施設から出芽苗を購入																																					
	水稲以外	・とやま農業未来カレッジ短期講座へ従業員派遣 ・地域の堆肥組合と連携した散布																																					

○発展のエピソード ～ 人の和 ～

1 経営発展の分岐点、ポイントは？

- ・ 就農した後、地元の地域青年農業者協議会のAPG黒東やJA青壮年部に入ったこと。県内外の知り合いが数多くでき、技術習得や法人化も県内外の仲間と交流や話の上進めた。もともとは「百姓なんか絶対にやらない」と思っていたくらいだったが、農業者のつながりや「人の和」が経営発展に結びついている。
- ・ ほ場により雑草が発生しても2年続けてはさせないようにしている。現在も、従業員にも徹底している。ほ場をきれいにすることが地域の信頼を得ることに結びつく。

2 経営で気をつけていることは？

- ・ 一番気を付けなければならないのは「労働災害」、ケガ。若い従業員等がケガをしないよう「うっかり」をなくすようにすることが必要で前もって対策が必要。それには、「慌てさせない」「せかさない」こと。「せかす」とロクなことがない。一方、経営者として「効率よく、段取り良く」することも大事で、そのために配置換えとか得意不得意の把握が必要。
- ・ 2つ目は儲けだけを重視しすぎない。心に余裕をもって対応する。儲け重視だけでは、その後につながらない、地域との信頼ができないと考える。
- ・ 常にチャレンジすること。今年の結果を踏まえて来年こうしてみるとか少しずつ違うことにチャレンジする。「こいつにこれやらせてみよう」とか「もっとうまくするにはどうするか」とか、常に考える。ダメだと思ったものはきっぱりやめる。

3 経営でやってはいけないことは？やるべきことは？

- ・ 時間の使い方が悪いこと。どんなに忙しくても「朝8時から夕5時までしか作業をしない」「日曜は作業しない」はダメ。農業には適期がある。それは全てを後手後手にする。例えば、除草剤の散布作業の遅れが、雑草を発生させ、まわりの田んぼや地主に迷惑をかける。
- ・ 作業の先延ばしが周辺に迷惑をかけるが、迷惑をかけているのに改善しないこともダメ。
- ・ 実績もないのに機械を欲しがるともダメ。新しく高性能なものを欲しくなる気持ちもわかるが、身の丈にあったものでいい。利用できるものを徹底的に使う。
- ・ 当然、機械の日常のメンテナンスはしっかり行う。2日に1回はグリスをさす。機械にも人と一緒に癖がある。壊れると影響が大きいので、面倒ではない。

4 経営で重要なこと、経営理念は？

- ・ 「夢」をもつこと。例えばアグリゴールド矢木のようになりたいという若い者もいるけれど、追いついて終わりじゃダメで、新川で一番になるとか富山で一番になるとかの方がいい。
- ・ 怖がらないこと。
- ・ 損得勘定をもたないこと。多くの方は、損得の計画を考えてから行動する。そして計画どおりにいかなくて、「あれがダメ」とか「これがダメ」とかで暗くなる。自分は、まずやってみて、常に前向きに、良くすることしか考えない。責任を持つことも大事。

※赤字:新規導入や事業拡大した項目

※青字:所得向上に寄与した取組み

※農業所得=経常利益+労務費(専従者分)

-施設整備等の一時的な補助金

4 チャレンジ経営体のモデル事例 2

(農)たてやま営農組合(立山町)【6次産業化タイプ】

農商工連携による酒米生産と観光農園による6次産業化

チャレンジ経営体名		(農)たてやま営農組合(立山町)【6次産業化タイプ】				農商工連携による酒米生産と観光農園による6次産業化		
区分		項目等	H26	H28	H29	<取組みの投資額(H27~29)>		
経営規模		経営規模	42ha	46ha	47ha	機械名等	台数	投資金額 (税込み) (万円)
		水稲 29ha 大豆 11ha サトイモ 100a モモ 60a リンゴ 60a 新)酒米 - 新)施設イチゴ -	32ha 11ha 80a 60a 60a 1ha 15a	33ha 11ha 90a 60a 60a 1ha 15a	園芸用ハウス			
専従者数 (名)		専従者数	4	5	5	敷地関連工事	1	408
		常勤役員 1 常時従事者 3	1 4	1 4	1 4	受付施設工事	1	1,080
農業所得※	経営全体 (万円)	経営全体計	2,290	3,273	5,799	乗用管理機	1	637
	専従者 1人当り (万円)	水稲 230 水稲以外 2,059	230 2,059	989 2,284	-	中耕ディスク	1	71
		経営全体計	572	655	1,160	育苗ハウス	8	885
		水稲 128 水稲以外 445	128 445	430 225	-	加湿ヒーター	9	130
						計		8,343
経営発展のポイントと具体的な取組み	① 販売力の強化	水稲	・中京の米卸業者への直接販売 ・酒造メーカーとの契約栽培					
		水稲以外	・モモ、リンゴ、イチゴのロコミ効果					
	② 単収の向上	水稲						
		水稲以外	・モモの優良側枝の育成技術 ・リンゴの野鼠対策の徹底					
	③ コストの削減	水稲	・畦畔カバーシートの設置					
		水稲以外	・地域と連携したサトイモ用機械の共同利用					
④ 土地利用の最適化	水稲							
	水稲以外							
⑤ 周年作業化	水稲	・水稲育苗作業の受託						
	水稲以外	・施設イチゴの導入						
⑥ 地域等との連携	水稲	・カントリーエレベータ、水稲育苗等JAとの連携 ・周辺集落と協力した生産販売(主食用米、酒米、サトイモ等)						
	水稲以外	・とやま農業未来カレッジ生を専従者として雇用						

○発展のエピソード ～ 潤地共生 ～

1 経営発展の分岐点、ポイントは？

- ・ 最初は集落の一部の約21haで県事業を導入し営農組合を設立。大型機械のみの導入で営農の拠点となる施設がなかった。皆で話し合い、水稻育苗センターを整備し、拠点として営農を展開。水稻育苗が1つの事業部門として営農組合の経営発展に大きな役割を果たした。
- ・ 冬場の作業を確保するため、「プチヴェール」「オータムポエム」などいろいろな品目に取り組んだが、儲からないと判断したらすぐやめた。「水菜」は結構うまくいったが、「モモ」、「リンゴ」が成木するとともに、「サトイモ」も安定し作業が競合し始めたので、やめた。収穫した農産物がいくらになるかわからないのが一番つらい。売上が計算できるとやる気も出る。自然とそういう計算できる作物が残った。「イチゴ」への取組には、様々なものを作ってきた経験が生きている。

2 経営で気をつけていることは？

- ・ 新しいことに取り組む計画は総会にかけ、構成員に説明し決定されればすぐに実行する。もちろん、構成員にはその結果をしっかりと報告する。「損益はどうか」とすぐに言われるが、「まずやってみる」と答える。辛めで計画は作るが、所詮やってみないと儲かるかどうかなんて判らない。
- ・ 新規部門へのチャレンジは、資金的な余裕がないとダメであるが、利益の10～15%ぐらいは、次のステップのための「研究開発費」としては見ていいと考えている。今は利益がないけれども将来利益になるものを準備しておくことが大事。将来のために考え、実践することが財産だと思っている。
- ・ 友達や仲間との「人とのつながり」は大事。「イチゴ」に取り組んだのも息子が友達の経営をみてきたことがきっかけ。病害虫対策など、作ってみて初めて分かる情報も惜しみなく教えてもらえたことが成功した要因。

3 経営でやってはいけないことは？やるべきことは？

- ・ 役員と現場で働く人間が分離してはダメ。この業界は、現場で働く人間が役員であるべき。機械の導入ひとつにしても、現場と机上では考え方は全く違う。
- ・ 税金はちゃんと支払うべき。補助金は徒競走のピストルと一緒に。発展の契機になる。農業機械を半額で買える等と思っているようではダメ。そこで止まっていたら経営発展しない。
- ・ 品目毎の損益を出して従業員や構成員と共有することも大事。利益の高いものは労働力もかかるがこれを理解すると作業のやる気も出る。一生懸命頑張って儲ければボーナスで還元。
- ・ コマーシャルはダメ。良いものなら必ず口コミで広がる。イチゴをはじめ、当社は直販なので広告して「売るものがない」「施設に入れません」では評判を落とすので、絶対にしない。

4 経営で重要なこと、経営理念は？

- ・ 村を元気にし、若い人を育てること。何かを還元すること。技術の継承と情報の伝承。
- ・ 若い人の確保先は集落内にこだわらないが、集落営農なので構成員への利益の還元は必要。
- ・ 経営理念は「潤地共生」。人・地域とのつながりを大切にしている。「サトイモ」も「酒米」も「うちの組合だけで」とは思わず進めた。農業は、地域全体で盛り上げることが大事。

※赤字:新規導入や事業拡大した項目
 ※青字:所得向上に寄与した取組み
 ※農業所得＝経常利益＋労務費(専従者分)
 －施設整備等の一時的な補助金

4 チャレンジ経営体のモデル事例 3

チャレンジ経営体名		(農)あしつきの郷(射水市)【集落営農雇用タイプ】																																											
		乾田直播による新技術導入と施設園芸と減農薬米のブランド化																																											
区分	項目等	H26	H28	H29	<取組みの投資額(H27～29)>																																								
経営規模	経営規模 水稲(移植) 51ha 水稲(直播) 2ha 大麦 18ha 大豆 3ha エダマメ 0.6ha ニラ 10a ネギ 20a 新)キャベツ 新)水耕レタス	74ha 51ha 2ha 18ha 3ha 0.6ha 10a 20a - -	76ha 36ha 16ha 16ha 5ha 1.2ha 10a 40a 60a 264㎡	76ha 37ha 15ha 16ha 6ha 1ha 10a 40a 70a 264㎡	<table border="1"> <thead> <tr> <th>機械名等</th> <th>台数</th> <th>投資金額(税込み)(万円)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>水稲直播播種機</td><td>1</td><td>322</td></tr> <tr><td>石礫除去機</td><td>1</td><td>419</td></tr> <tr><td>園芸用ビニルハウス</td><td>1</td><td>564</td></tr> <tr><td>水耕プラント</td><td>1</td><td>821</td></tr> <tr><td>トラクタ</td><td>1</td><td>572</td></tr> <tr><td>畦塗機</td><td>1</td><td>75</td></tr> <tr><td>レーザーレベラ</td><td>1</td><td>214</td></tr> <tr><td>ロータリ</td><td>1</td><td>105</td></tr> <tr><td>サイドリッジャ</td><td>1</td><td>8</td></tr> <tr><td>農産物集荷加工場</td><td>1</td><td>1,211</td></tr> <tr><td>精米機</td><td>1</td><td>176</td></tr> <tr><td>計</td><td></td><td>4,487</td></tr> </tbody> </table>		機械名等	台数	投資金額(税込み)(万円)	水稲直播播種機	1	322	石礫除去機	1	419	園芸用ビニルハウス	1	564	水耕プラント	1	821	トラクタ	1	572	畦塗機	1	75	レーザーレベラ	1	214	ロータリ	1	105	サイドリッジャ	1	8	農産物集荷加工場	1	1,211	精米機	1	176	計		4,487
機械名等	台数	投資金額(税込み)(万円)																																											
水稲直播播種機	1	322																																											
石礫除去機	1	419																																											
園芸用ビニルハウス	1	564																																											
水耕プラント	1	821																																											
トラクタ	1	572																																											
畦塗機	1	75																																											
レーザーレベラ	1	214																																											
ロータリ	1	105																																											
サイドリッジャ	1	8																																											
農産物集荷加工場	1	1,211																																											
精米機	1	176																																											
計		4,487																																											
専従者数(名)	専従者数 常勤役員 常時従事者	5 5 0	6 4 2	7 4 3																																									
農業所得※	経営全体(万円)	経営全体計 水稲 885 水稲以外 1,049	1,933 885 1,049	4,357 1,925 2,432	5,914 - -																																								
	専従者1人当り(万円)	経営全体計 水稲 177 水稲以外 210	387 177 210	726 385 341	849 - -																																								
経営発展のポイントと具体的な取組み	① 販売力の強化	水稲	・特別栽培米の生産																																										
	水稲以外	・リーフレタス契約栽培		・「あしつき」商標登録																																									
	② 単収の向上	水稲	・レーザーレベラでほ場均平化																																										
		水稲以外	・大麦の高畦播種で排水性確保 ・品目別担当者の設置																																										
	③ コストの削減	水稲	・水稲乾田直播栽培の拡大																																										
		水稲以外	・大区画ほ場に適応した大型トラクタなど機械導入 ・品目別担当者の設置																																										
④ 土地利用の最適化	水稲																																												
	水稲以外																																												
⑤ 周年作業化	水稲																																												
	水稲以外	・白ネギ、枝豆の面積拡大 ・冬期間の機械整備作業		・キャベツ、リーフレタスの導入																																									
⑥ 地域等との連携	水稲	・水稲育苗作業の受託																																											
	水稲以外	・とやま農業未来カレッジ生を専従者として雇用																																											

○発展のエピソード ～ 地域・農業を守る ～

1 経営発展の分岐点、ポイントは？

- ・ H16当時、この集落のほ場は10a区画がほとんどだったため、将来の地域の農業を考え、とにかく大区画へのほ場整備が必要で、事業の要件が法人化だった。法人化は、なかなか組合員には受け入れられなかった。10年後の農業経営、将来の担い手を育成するにはどうしたらよいかを構成員と話し合い、「大きな機械で、大きな区画で効率化」を目指す姿とした。
- ・ ほ場整備事業に取り組み、どうにか人を確保して担い手を作っていくことを考え、専従体制の整備に取り組んできた。構成員を説得しつつ、専従者も生活できるよう給料制で集落内に募集をかけ、結果3名の専従者を確保し専従体制をスタートした。
- ・ 集落内で営農組合に従事する人がいないか話をしたが集まらなかった。「とやま農業未来カレッジ」の卒業生を2年で3名雇用した。若い人同士で話もでき、年齢のバランスもとれてきた。人材は誰でもいいわけではない。いい人材が必要。出会いがよかった。
- ・ 「水耕栽培」を選んだのは、立ち仕事で、女性に聞くと土を触る仕事は「やだ」と言われたから。人が集まるには楽しい部分が必要。「水耕栽培をやる」というと、「なぜ？」とか「費用対効果は？」と言われる。周年雇用するためには冬場に従業員の給料を確保する必要があり、周年の作業が必要と説明した。給料が払えるくらい売上も技術も安定した。

2 経営で気をつけていることは？

- ・ 組合執行部を40・50代へ代替わりさせた。ただし、年配の方の一部も相談役として残ってもらった。構成員へ数字をオープンにし、みんなにわかりやすく説明した。
- ・ 組合は常に新しいことにチャレンジする。そのために課題をはっきりさせて、毎年課題に取り組む。そうしないと組織が動かない。いろいろ反対意見を言う人がいるが、その人を説得するには、なぜそうするのかをしっかりと話すことが必要。

3 経営でやってはいけないことは？やるべきことは？

- ・ くどかない、愚痴をいわない。
- ・ 集落営農の組合長は、地域のために自己犠牲する人がいるが、責任感の強い人の自己犠牲によって、なんとかやっている体制は問題。
- ・ 集落内で人を賄うのがベストかもしれないが、柔軟に対応しないとイケない。他の集落営農が専従化できないのは、人件費を固定費にする意識がなく、働いた分だけ払うという方法だから、新しいことへチャレンジする気持ちに結びつかない。また、これからは定年が延長され、集落営農組織にも65歳を超えた人が多くなる。65歳を超えて新たなことにチャレンジする人はいない。

4 経営で重要なこと、経営理念は？

- ・ 集落営農で周年雇用を実現したので、「周年雇用で地域・農業を守る」モデルとなることが目標。経営規模を大きくしたいとかは考えていない。「農業は楽しく自然を守る」、「人間関係を構築し集落を守る」ことを実現したい。
- ・ 作物を作るには人がいる。高齢化は進む一方で、人の確保はこれまで以上に厳しくなる。「広上地域を守る」ために何ができるかを考えることが大事。従業員を安心させる、安定させるという配慮が必要。そのモチベーションを維持するには「夢を語る」ことが大事。

4 チャレンジ経営体のモデル事例 4

※赤字:新規導入や事業拡大した項目

※青字:所得向上に寄与した取組み

※農業所得=経常利益+労務費(専従者分)
- 施設整備等の一時的な補助金

チャレンジ経営体名		(農)高堀集落営農組合(南砺市)【園芸重点タイプ】																																																		
		園芸生産の拡大と水田フル活用による通年作付け																																																		
区分		項目等	H26	H28	H29	<取組みの投資額(H27~29)>																																														
経営規模		経営規模	37ha	39ha	45ha	<table border="1"> <thead> <tr> <th>機械名等</th> <th>台数</th> <th>投資金額 (税込み) (万円)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>タマネギ定植機</td> <td>1</td> <td>543</td> </tr> <tr> <td>タマネギ収穫機</td> <td>1</td> <td>1,339</td> </tr> <tr> <td>ニンジン播種機</td> <td>1</td> <td>48</td> </tr> <tr> <td>ニンジン収穫機</td> <td>1</td> <td>324</td> </tr> <tr> <td>播種機</td> <td>1</td> <td>296</td> </tr> <tr> <td>ブレンドキャスタ</td> <td>1</td> <td>68</td> </tr> <tr> <td>ワイド散布機</td> <td>1</td> <td>60</td> </tr> <tr> <td>溝堀機</td> <td>1</td> <td>104</td> </tr> <tr> <td>トラクタ</td> <td>1</td> <td>699</td> </tr> <tr> <td>ロータリ</td> <td>1</td> <td>109</td> </tr> <tr> <td>ハロー</td> <td>1</td> <td>185</td> </tr> <tr> <td>パイプハウス</td> <td>2</td> <td>691</td> </tr> <tr> <td>計</td> <td></td> <td>4,466</td> </tr> </tbody> </table>	機械名等	台数	投資金額 (税込み) (万円)	タマネギ定植機	1	543	タマネギ収穫機	1	1,339	ニンジン播種機	1	48	ニンジン収穫機	1	324	播種機	1	296	ブレンドキャスタ	1	68	ワイド散布機	1	60	溝堀機	1	104	トラクタ	1	699	ロータリ	1	109	ハロー	1	185	パイプハウス	2	691	計		4,466	水稲	20ha	14ha	12ha
		機械名等	台数	投資金額 (税込み) (万円)																																																
タマネギ定植機	1	543																																																		
タマネギ収穫機	1	1,339																																																		
ニンジン播種機	1	48																																																		
ニンジン収穫機	1	324																																																		
播種機	1	296																																																		
ブレンドキャスタ	1	68																																																		
ワイド散布機	1	60																																																		
溝堀機	1	104																																																		
トラクタ	1	699																																																		
ロータリ	1	109																																																		
ハロー	1	185																																																		
パイプハウス	2	691																																																		
計		4,466																																																		
大麦	9ha	12ha	12ha																																																	
ソバ	7ha	7ha	12ha																																																	
タマネギ	1.2ha	3.5ha	6ha																																																	
ニンジン	0.4ha	2.2ha	3ha																																																	
専従者数(名)	専従者数	1	1	2																																																
	常勤役員	1	1	1																																																
	常時従事者	0	0	1																																																
農業所得※	経営全体(万円)	経営全体計	185	1,804	1,025																																															
		水稲	-245	307	-																																															
		水稲以外	429	1,497	-																																															
	専従者1人当り(万円)	経営全体計	185	1,804	513																																															
		水稲	-245	307	-																																															
		水稲以外	429	1,497	-																																															
経営発展のポイントと具体的な取組み	① 販売力の強化	水稲	・JA、全農の推進品目の導入		<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> ・タマネギの単価が通常の場合は、1,276万円(試算) </div>																																															
		水稲以外																																																		
	② 単収の向上	水稲	・タマネギ、ニンジンの機械化一貫体系の確立による適期作業 ・堆肥、緑肥を導入した土づくり ・ストーンピッカーで礫除去																																																	
		水稲以外																																																		
	③ コストの削減	水稲	・タマネギ、ニンジンの機械一貫体系確立で労働時間削減 ・個人スキルに応じた出役と作業分担																																																	
		水稲以外																																																		
④ 土地利用の最適化	水稲	・3年4作(水稲-大麦-タマネギ-ソバ又はニンジン)、 2年3作(水稲-大麦-ソバ)の輪作体系																																																		
	水稲以外																																																			
⑤ 周年作業化	水稲	・水稲(コシヒカリ)を縮小し、タマネギ、ニンジンの重点的な生産拡大																																																		
	水稲以外	・JAの共同利用施設等を活用(水稲の育苗・乾燥調製)																																																		
⑥ 地域等との連携	水稲	・JAの共同利用施設等を活用(タマネギ・ニンジンの調製)																																																		
	水稲以外																																																			

○発展のエピソード ～ 我らのほ場は我らで守る ～

1 経営発展の分岐点、ポイントは？

- ・ 米価の低迷や30年産以降の米の直接支払交付金の廃止等、米の先行きが見えないなどの不安がある中、営農組合においては、集落内の農地での営農を基本としており、これ以上面積拡大ができないという制約がある。組合の経営継続を図るには収益を確保していくことが必要。そのような折、JAからタマネギの提案があり面積を拡大していった。
- ・ 高堀集落のほ場は、石が多く、野菜を作るのに向いてなかった。「石が多いのは当たり前」という意識で取り除くという発想はなかったが、野菜栽培を始めるには石を取り除く必要があった。長野へ「ストーンピッカー」という、ほ場の中の石を取り除く作業機を見に行き、すぐにこの機械を借りて高堀で試した。今後、タマネギや野菜を作るにはどうしてもこの機械が必要と考え導入。
- ・ 機械化一貫体系の確立。北海道のタマネギの定植機、収穫機の存在を知っていた。北海道で確立されている機械を一部改造すれば、富山の水田でも使えると考えていた。

2 経営で気をつけていることは？

- ・ 新たな作物に取り組むときは、機械化と効率的な作業体系を目指すことが大切。タマネギの10a当たり作業時間は、栽培当初は71時間だった。定植機や収穫機を導入し、効率的な作業方法を確立し、現在は34時間に短縮している。
- ・ あと重要なのは、出役の調整と作業の段取り。タマネギの出役予定は、遅くとも2週間前には段取りして、構成員に連絡しお願いしている。タマネギの収穫時期(6月中旬～7月上旬)には1日7名から8名の確保が必要。作業者の組合せは、個人のスキルを前提に効率良く作業できるように考えている。

3 経営でやってはいけないことは？やるべきことは？

- ・ 同じ2,500万円を使うなら、格納庫の整備より必要な機械を購入する。格納庫は、収益や利益を生まない。当然、過剰投資はしない。水稻の育苗もしておらず苗は購入。つまり、全てを自己完結せず、他の農業者やJA等の人の力を借りながら、自己完結と同じくらいの利益を出すことを心がけている。
- ・ 「人の力を借りている」ということは、もしその借りている部分で利益が出るのがわかれば、将来、その部分を組合で取組めばいい。そこが「成長の伸び代」「余力」だと考えている。
- ・ タマネギの6haへの拡大はなぜ？といわれたが、「人の力」を借りてきたからできること。水稻の育苗の施設もないし、乾燥調製施設もない。作物転換等、身軽でフットワークが軽い状態にあったから、タマネギやニンジンなどの売上を向上させる方向にシフトできた。

4 経営で重要なこと、経営理念は？

- ・ 農業も経営、事業であるので、最終的な当期利益や経常利益でなく営業利益をプラスにすることが目標。水稻は楽だけど、収入にも限界がある。野菜は利益がある。今後とも若い人に営農組合にやってもらうときは利益が見込めるものをやらないといけない。
- ・ 今後とも、①我らのほ場は我らで守る、②若い人にも魅力のある農業経営、③将来目標として農産物の販売額での収支ゼロ(=営業利益ベースの黒字)を目指す。



- さまざまな経営課題へ対応します。
- とやま型農業経営モデル」を実践したい
 - 事業拡大したい
 - 経営改善へのアドバイスを受けたい
 - 法人化を目指したい
 - 従業員を雇用したい
 - 経営を継承したい

＜農業経営に関する相談先＞

とやま農業経営総合サポートセンター

(富山県担い手育成総合支援協議会((一社)富山県農業会議))

URL: <http://www.tominou.com/con10.html> TEL:076(441)8961

＜本パンフレットに関するお問合せ先＞

- ①新川農林振興センター経営支援班
- ②富山農林振興センター経営支援班
- ③高岡農林振興センター経営支援班
- ④砺波農林振興センター経営支援班
- ⑤富山県農業経営課経営体支援係

- TEL:0765(52)0268
- TEL:076(444)4521
- TEL:0766(26)8474
- TEL:0763(32)8111
- TEL:076(444)3266