

「地域の絆でつくるハートフル農園プラン」



作成年度 平成 24 年度

作成者 齋尾 達城

1	はじめに(プラン作成に至った経緯)	1
2	今後の展望	1
3	農業経営の現状	2
4	農業経営の課題	3
5	改善内容	3
6	事業による効果と地域への波及効果	5
7	年次別支援事業の計画	6
8	支援事業の内容	6
9	年次別事業費等	6
10	経営計画	7
11	償還表	8

「地域の絆でつくるハートフル農園プラン」

北栄町 齋尾 達城

1 はじめに(プラン作成に至った経緯)

(1) 平成 21 年に就農

県外でインテリア関係の販売業を経て、平成 16 年より地元で介護関係の仕事をしていました。元々農業には興味があり、いつかは農業に従事したいと考えていた矢先、自宅の農業をしていた祖父が病気で倒れ入院することになりました。このことが契機となり、一年発起して就農することにしました。

トマトを栽培している知人のトマトが非常に美味しく、このトマトなら自信をもって直接消費者に売り込みできると思い、トマト栽培に取り組みました。

(2) 新規就農基盤整備事業を活用して規模拡大

平成 21 年 1 月に新規就農基盤整備事業により、ハウス 3 棟を設置してトマト栽培を開始しました。栽培技術は知り合いの篤農家とくらしアドバイザー事業を活用して指導を受けました。特に気を遣ったのは消費者の望む、「化学肥料・農薬を抑えた栽培技術」です。

(3) パートでの雇用労力

減農薬のトマト栽培は思った以上に細かい栽培管理が必要であり、規模拡大とともにパートと福祉作業所の方の雇用で対応しています。しかし、現状の作型では冬場の作業が少なく、「継続して年間働きたい」との要望がありますが、現状で応えることは困難です。

(4) 「鬼のトマト」ブランドでの出荷

栽培を始めた平成 21 年からオリジナルブランド「鬼のトマト」を作り、独自販売を行っています。

しかし、現在は限られた市場と数店舗のスーパーへ出荷していますが、現状での出荷量では「ブランドの確立」を図ることは出来ません。また、栽培作業に追われ、契約出荷先の開拓などの十分な営業活動が出来ません。

鬼のトマト



鳥取県産

2 今後の展望

(1) 常時雇用を中心とした生産体制の充実と営業活動の強化

技術力のある常時雇用を中心とした生産体制を作り、栽培面積の拡大と安定したトマト栽培に取り組みたい。それにより、契約出荷先の拡大のための営業活動の充実を図るとともに、スーパー等での「鬼のトマト」店頭における消費者の評価を直接聞くことで生産技術の向上を図りたいと考えています。

(2) 契約出荷の拡大による経営の安定

現在は市場 60%、スーパーなどの契約出荷が 20%、直売市が 20%での出荷を行っています。今後は、市場単価に影響されない契約出荷の割合を 60%以上まで高め、安定した高い単価での販売を目指したいと考えています。そのためにも生産現場を任せる常時雇用が必要となります。

(3) 加工事業者との連携

生食のトマトだけでなく、今後は出荷に適さない格外品を「加工」に回すことで収益率を向上させたい。現在、湯梨浜町のパンを作っている「パニーニ」との連携し、トマトケチャップ・ジェリーなどの開発の話を進めています。

(4) 農福連携による従業員の確保

トマト栽培は細かい技術が必要である一方、収穫作業等の単純な作業があります。このため、今後はより積極的に福祉作業所に通っている方及び不登校・心身障がい者を受け入れ、福祉との連携を強化していきたいと考えています。

3 農業経営の現状

(1) 栽培規模の推移

作型	H21	H22	H23	H24	H25	H26	H27	H28	H29	H30
トマト	18a	36a	40a	70a	90a	106a	126a	126a	126a	126a
初夏穫り	9a	12a	12a	32a	42a	48a	58a	58a	58a	58a
秋冬穫り	9a	12a	12a	22a	22a	28a	28a	28a	28a	28a
夏秋穫り	0a	6a	6a	6a	6a	10a	10a	10a	10a	10a
冬穫り	0a	6a	10a	10a	20a	20a	30a	30a	30a	30a
大根			6a	6a	6a	10a	10a	10a	10a	10a
合計(延べ)	18a	36a	46a	76a	96a	116a	136a	136a	136a	136a
実面積	9a	18a	28a	38a	48a	58a	68a	68a	68a	68a

(2) 主な施設・機械

No	資産名称	取得年月日	取得価額	耐用年数	25年	26年	27年	28年	29年	30年	31年	32年	33年	34年	摘要
1	ハウス	H25/07/01	4,785	10	239	479	479	479	479	479	479	479	479	479	新規取得
2	ハウス	H26/10/01	4,785	10	0	119	479	479	479	479	479	479	479	479	新規取得
3	ハウス	H27/10/01	4,785	10	0	0	119	479	479	479	479	479	479	479	新規取得
4	加温機	H25/07/01	818	7	58	117	117	117	117	117	117	58	0	0	新規取得
5	加温機	H26/10/01	818	7	0	29	117	117	117	117	117	117	87	0	新規取得
6	加温機	H27/10/01	818	7	0	0	29	117	117	117	117	117	117	87	新規取得
7	作業場工事費	H21/05/25	225	14	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	
8	ビニールハウス(農機具庫)	H22/07/26	270	7	39	39	39	39	19	0	0	0	0	0	
9	作業場改築	H24/09/27	1,356	14	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	
10	連棟ハウス	H23/05/19	5,395	14	383	383	383	383	383	383	383	383	383	383	
11	融雪設備	H24/08/17	280	14	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	
12	ハウス土地整備	H24/11/30	110	14	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	
13	軽バン	H21/06/10	913	4	95	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
14	動力噴霧機	H22/02/05	338	7	48	48	48	48	4	0	0	0	0	0	
15	循環機	H23/12/20	1,129	7	162	162	162	162	162	147	0	0	0	0	
	計		26,824		1,163	1,515	2,111	2,559	2,495	2,458	2,311	2,252	2,164	2,047	

(3) 労働力の現状

区分	年間労働日数	年齢	備考
本人	280日	歳	経営主
妻	280日	歳	専従者
その他	約5名	-	福祉作業所

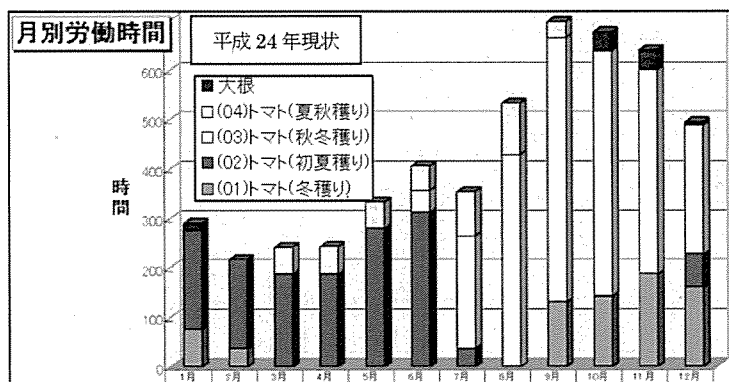
(4) 栽培体系

作型	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
初夏穫り	◎	○	◇x								
秋冬穫り							◎	○	◇x		
夏秋穫り				◎	○	◇x					
冬穫り	◇x						◎	○		
大根	◇								◎		

◎:播種 ○:定植 ◇:収穫 終了:x

5 農業経営の課題

(1) 通年雇用が出来ない



夏季の量販期の栽培管理・出荷調整はパートタイマーである従業員が作業に慣れていないため、作業が遅れる傾向があり出荷量が制限されます。

しかし、冬期間になると栽培面積が少ないため作業が減り、雇用を減らさざるを得ません。このため技術のある従業を確保するには、通年雇用が可能な経営規模が必要です。

(2) 単一の販売先(販売先が限定、限定された販売先)

現在、中国・近畿圏の市場と限られたスーパーに出荷していますが、出荷量が少ないため、「ブランド確立」までには至っていません。また、品質とともに通年の出荷量が「ブランド確立」のためには必須です。

各市場・販売先への売り込み活動も栽培を行いながらのため十分に出来ません。栽培を任せることこの出来る従業員の確保も「ブランド確立」に必要です。

(3) 収量と品質の確保

芝の跡作であり、地力が低く、また、安全で安心な農産物を生産するという考え方を元に、化学肥料を抑えた栽培のため収量が上がりません。また、トマト栽培は連作障害が大きな課題です。しかし、農薬を使った土壌消毒での対策は安全・安心の観点から避けたいと考えています。



(4) 営業活動が不十分

市場出荷先での評価の確認、新たな出荷先の開拓などの営業活動は重要です。また、安定した農業経営のためには、契約出荷の比率を高める必要があると考えています。このため、契約出荷先を求めて営業活動を行うことが必要です。しかし、現在は栽培作業などに追われ十分な営業活動が出来ません。

5 改善内容

(1) 生産部門の責任者として常時雇用の確保

現状でのパートに頼った生産体制を生産部門の責任者を常時雇用することで生産性の向上を図ることが可能となります。このため生産現場を任せることが可能な従業員を確保します。

これにより、市場価格に影響される不安定な農業経営から、販売単価が安定した契約出荷の拡大を図るための営業活動の充実することが出来ます。また、スーパーなどの店頭で消費者の「鬼のトマト」の評価を直接聞くことで生産技術の向上を図りたい。



(2) 農福連携による従業員の確保

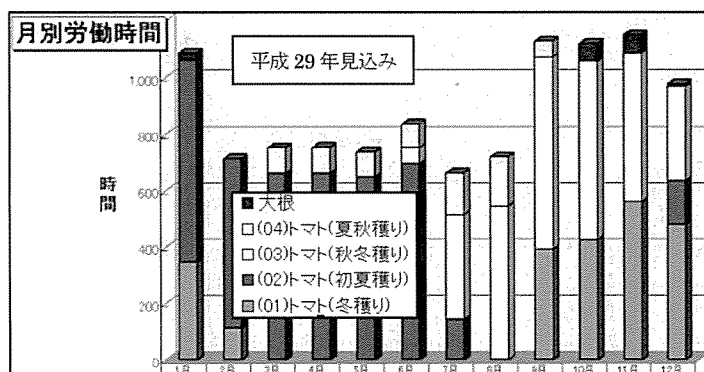
トマト栽培には、専門性を必要とする高度な作業とともに、多くの単純作業もあります。その単純な作業を福祉作業所と連携して確保します。

現在、就労移行支援事業所との連携の中で利用者を確保する予定です。これにより栽培面積の拡大が可能になるだけでなく、地域の福祉支援に貢献することが出来ると考えます。

(3) 冬期間の栽培の拡大

通年の常時雇用を確保するには年間を通じた生産・販売が必要となります。そのためには加温が必要なトマトの冬作取り組みることになります。

今期、一部のハウスに加温機を設置し、冬期間の栽培を行っています。冬期間の売上は 千円ですが、加温機のランニングコスト(灯油代)は 千円であり、十分に採算ベースにあります。



(4) ハウス面積の拡大

ハウスを増設することで、出荷量を確保できるため複数の市場に出荷が可能となり、「ブランドの確立」により販売単価の安定するため有利販売が期待できます。一定以上の出荷量を確保出来るため、販売単価が安定した契約栽培が可能となります。

(5) 加工事業者と連携して6次産業化

湯梨浜町の「パニーニ」と連携して、トマトケチャップ・ピクルスを作りことを検討しています。これにより有利販売が可能となり、収益の確保につながります。

(6) 契約出荷の拡大による経営安定

スーパーなど契約出荷先からの「鬼のトマト」を希望する声は少なくありません。栽培面積が拡大することで年間を通じた安定的な出荷が可能となることで、販売単価が一定している「契約出荷」に取り組むことが可能となります。

市場出荷では、豊作となれば単価が下がりことで安定した経営は出来ません。今後は契約出荷割合を高めることで安定したトマト経営の確立を図りたいと考えています。



(7) 連作障害対策の大根栽培

ナス科であるトマトは「連作障害」が課題です。農薬を使った土壌消毒は安心・安全の観点から避けたい作業です。このため、定期的にトマト以外の作目を栽培する方法で少しでも連作障害を軽減したいと考えています。

そのため、近隣の農家の助言を受け、栽培が簡単で比較的価格の安定している大根栽培に取り組んでいます。その結果は予想以上に良好で連作障害に対して一定の効果があるようです。

今後は、大根以外の栽培についても積極的にチャレンジし、農薬に頼らない方法での連作障害対策を講じていきたいと考えています。



(8) 共同出荷による地域農業の活性化

現在、北栄町内のトマト農家と共同出荷を行っていますが、今後はブロッコリー等トマト以外の農産物との共同出荷も検討しています。

これにより、出荷の効率化と出荷経費の節減を図るとともに販売の拡大を目指したいと考えています。

6 事業による効果と地域への波及効果

(1) 経営規模の拡大による経営の安定

出荷量が増加することで市場へ安定供給ができることで「鬼のトマト」のブランド確立が期待出来ます。

また、販売単価が変動しないスーパーなどへの契約出荷が増加することで経営が安定します。その結果、市場単価や天候等に大きく影響される従来の農業経営から脱却が可能となります。

(2) 地域の雇用創出

現在の夏場を中心とした臨時的雇用だけでなく、一年を通じて栽培作業全般を任せることが出来る常時雇用を確保したいと考えています。当初は「農の雇用事業」などを活用して雇用を確保したいと考えています。

(3) 農福連携による地域の活性化

福祉作業所の利用者の活用場面を提供することにより、地域振興の一助になればと考えています。現在の作業所の方も自然の中での作業は利用者からも好評です。

(4) 他企業との連携による地域加工特産物の創出

出荷に適さないトマトを地域の業者と連携してケチャップ等に加工することで収入を確保することが出来ます。

また、そのケチャップを地域特産物として販売することで、地域産業の活性化に貢献が出来ます。



7 年次別支援事業の計画

内容	24年	25年	26年	27年	実施主体、関係機関
ハウスの設置		◎	◎	◎	本人、町、県
加温機		◎	◎	◎	本人、町、県
収量・品質の向上	○	○	○	○	本人、普及所
雇用の拡大		○	○	○	本人
近隣農家との共同出荷	○	○	○	○	本人、農家

8 支援事業の内容

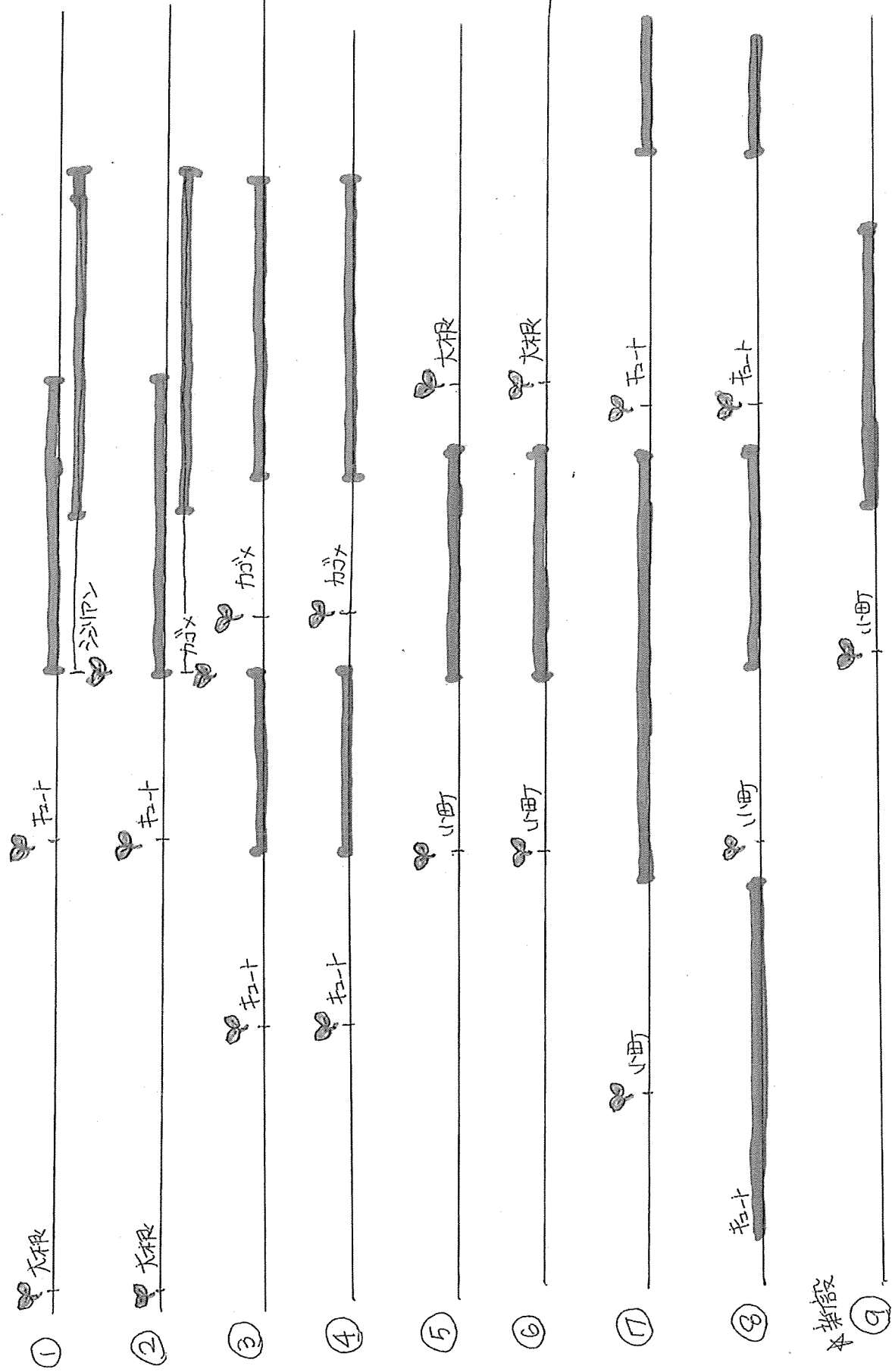
項目	規 格	事業費(税抜)	負担区分
ハウス設置	8m×40m×3連棟	8,700	県1/3 町1/6 本人1/2
加温機(HDN-275CL)	64,500Kcal/h	921	
ハウス設置	8m×40m×3連棟	8,700	
加温機(HDN-275CL)	64,500Kcal/h	921	
ハウス設置	8m×40m×3連棟	8,700	
加温機(HDN-275CL)	64,500Kcal/h	921	
計		28,863	

9 年次別事業費等

年度	内 容	事業費 (税込)	事業費 (税抜)	事業費(税抜)			事業主体 (税込)
				県	町	事業主体	
25	ハ ウ ス	9,135	8,700	2,900	1,450	4,350	4,785
	加 温 機	968	921	100	50	771	818
	小 計	10,103	9,621	3,000	1,500	5,121	5,603
26	ハ ウ ス	9,135	8,700	2,900	1,450	4,350	4,785
	加 温 機	968	921	100	50	771	818
	小 計	10,103	9,621	3,000	1,500	5,121	5,603
27	ハ ウ ス	9,135	8,700	2,900	1,450	4,350	4,785
	加 温 機	968	921	100	50	771	818
	小 計	10,103	9,621	3,000	1,500	5,121	5,603
計	ハ ウ ス	27,405	26,100	8,700	4,350	13,050	14,355
	加 温 機	2,904	2,763	300	150	2,313	2,454
	計	30,309	28,863	9,000	4,500	15,363	16,809

1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月

2013
(H.25)



大根
小町
茶臼

連続

とっとりの恵み

かぶりつきたくなる
あませ

鬼のトマト

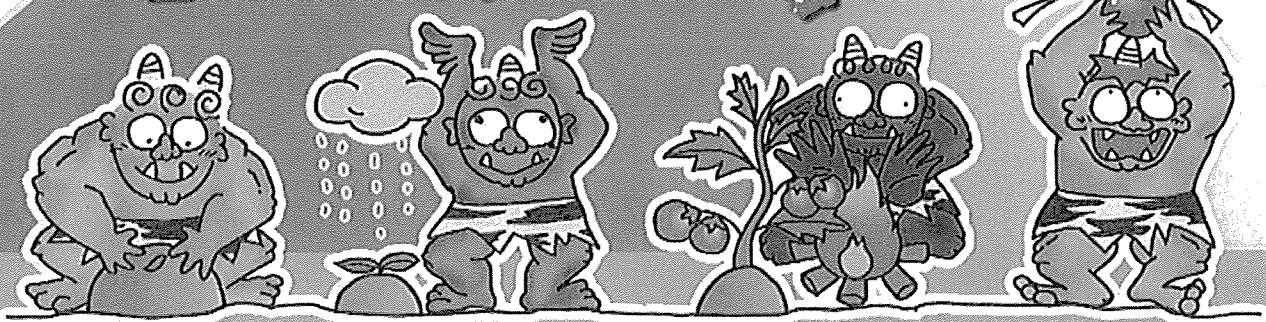
とまとづくりの鬼となり、丹精込めてつくりました

完熟後収穫

STAY
GREEN

みずみずしい

酸味・
ニンニクホ



ネオファームグループ
齋尾農園代表
齋尾 達城

フルーツトマト【華とまと】

華とまとは、齋尾農園のメイン品種！
作りにくく少量しか収穫できませんが、味は格別です。
ぜひこの味をお楽しみください。



鬼のとまと特徴

現在のトマトは水耕栽培、溶液土耕などの化成肥料に比重をおいた栽培が多くみられます。当然化成肥料を使用することで収量は上がりますが、トマトの皮に渋みや苦みがあることと、仕上がった作物に硝酸体窒素が多く含まれる可能性があり、体に少なからず悪影響があると考えています。

この鬼のトマトは有機 100%の肥料設計であり、土耕での栽培にこだわったトマト作りをしています。消毒に関しても県慣行基準の 50%以下の使用に抑え栽培しています。言うなれば昔ながらの畑管理（牛を飼いその糞で畑を肥やして作物を育てる）を現在の畑に再現をしています。

この栽培により収量は少なくなります（10 畝あたり 4t→3t）が甘み（トマトの平均糖度 4～5度→7～8度）味うま味は他栽培に比べて格段に向上しており、老若男女問わず全てのお客様に安全と自信を持ってお渡しできると確信しております。

市場、スーパーへの出荷していますが市場内でも数量固定化して契約集荷出してほしいとの要望、スーパーでも出荷固定化でリピーターも増えています。

農福連携

現状

現状 2 作業所に基本的に午前中に作業委託お願いしています、5 月～11 月の農繁期は週 5 回依頼しておりその他の月でも週 3 回のペースで来ていただいています。

今後規模拡大により、2 作業所に年間を通じて週 5 回依頼していけると思います、なお農繁期には他農家からの依頼もあるので、作業所としても年間を通して作業計画があると安定的に派遣が出来るとの事です。

日本海テレビ、ケーブルテレビでも農園紹介され、作業所からも感想もよく地域にも良い普及が行えていると思います。

就労移行支援事業所との連携も現在行っています。

メリット

作業委託のメリットは賃金の安さがあります、パートタイマーが時給 〇〇 円に対し作業所の利用者は時給 〇〇 円です、それと作業所からは付き添いで職員の方が 1 名来られその方の時給も含まれます。トマトの栽培管理は現状では難しいと思われませんが、収穫、トマトの片付け、ハウス内外の除草をメインでしていただいています、収穫は農繁期のメインの仕事ともいえるので非常に助かっています。

課題

非常に能力の高い方もおられ、今後はその方を正規雇用へと考えています、その際の付き添いの体制、日々の利用者との情報交換の場が必要になってくると思うので、農福マッチング事業との綿密なコミュニケーションを図っていきたいと思います。

就労移行支援事業所との連携も現在行っています。