

優良農家の紹介

レタスを柱とした水田多毛作経営で高所得とゆとりを実現

三原郡三原町の木下善晴さん（43才）は、JA あわじ島の営農指導員を11年間勤めた後、1992年に若手農業者らしい経営確立を目指して就農した。計画的に施設・機械の装備充実と規模拡大を進め、現在ではレタス320a、タマネギ80a、ハクサイ30a、水稲120a規模を達成し、南淡路を代表する露地野菜大型経営体に成長している。

1 施設・機械導入による合理化の追求

レタスを経営の柱に決めて規模拡大を進めるとともに、補完作物に位置づけるタマネギの作業省力化が目指したい経営像であった。レタス包装机、大型作業舎、タマネギ除湿乾燥機、同収穫機（3戸共同）、同移植機（3戸共同）、育苗ハウスなどを次々と導入する一方で、増加しつつあった流動化を希望する近隣農地を積極的に借入して規模拡大に取り組んでいった。

2 高度な技術力による高収益の追求

営農指導員時代に培った技術力で経営を支え、常に高い歩留まりを追求することが労働収益性を向上させている。

例えば、レタスは規格によって面積当たりの収益が全然違うため、L～2L割合をできる限り高く維持したい。Lなら19個で1箱となるが、Sなら30個必要となり、箱当たりの価格が半分となる。つまりS1個の価格はLの $\frac{1}{3}$ 程度である。さらに、秀品と優品では1箱500～600円は違って来る。また、レタスは収穫適期幅が短いため、適期を逃さないことも重要である。面積当たりの収益性を高めるには、作期によって異なる品種の特性を知り、低温や乾燥などの気象変化に対応した栽培管理を実現し、品質の良い大きな玉を育てることが大切と言う。

機械化や規模拡大を進めても野菜経営の目指すべ

きところは普遍で、高品質と歩留まりにあるようだ。

3 経営の安全性とゆとりを追求

自己資本回転主義と家族労働に負担をかけすぎずに最大に活かす経営を考えている。余裕を持った借地活用で、田を酷使しないことも営農を続けていく上で重要とのことである。

以前、篤農家の一人から「儲けるコツは、夏場に田も体も休ませて、秋冬野菜のために何をしてやるかじっくり考えること」と教えてもらったことがある。日々の営農に追われるのではなく、心と頭にゆとりが必要との教えと理解しているという。

さらに、家族の役割分担や手当、休暇等を明確にしてやりがいを育んだり、誰もが役割をカバーしあえる農業経営を目指していることが伝わってくる。

静かに実践するそんなタイプの木下さんは、「親世代が自負してきた『がむしゃらに働くことが美德』でなく、『ゆとりがあって儲ける』若手農業者らしい経営感覚をこれからも家族や仲間とともに追いかけていきたい」と抱負を語っている。

原田 和文（南淡路普及センター）



タマネギ移植機も自ら技術完成度を確認

ひょうごの農林水産技術 No.124

平成14年11月1日（隔月刊）

兵庫県立農林水産技術総合センター（0790）47-2400

1部250円（申込先・県立農林水産技術総合センター）