

持続可能な力強い農業を育てるための対策について 資料

(株)TKF 概要

1. 沿革

平成 10 年 4 月	新規就農として農業を始める（つくば市今鹿島）
平成 15 年	つくば市大砂に事務所、出荷場を移す（作業棟 2、栽培棟 13 の 15 連棟、45 アールハウス）
平成 16 年 3 月	法人化（決算月 2 月）資本金 300 万円
平成 17 年	全農いばらきの出資を受ける 資本金 350 万円
平成 17 年	売上 1 億円（第 2 期）
平成 20 年	つくば農業生産組合と業務提携（明野農場設置）、友部農場設置
平成 21 年	増資に伴い、全農いばらきより出資を受ける 資本金 994 万円
平成 21 年	売上 2 億 4 千万（第 6 期）
平成 22 年	シンガポール宅配開始

2. 事業規模

	ハウス	露地	社員	パート	中国研修生	販売額
平成 18 年	165 アール	200 アール	1 名	15 名	2 名	1.2 億
平成 19 年	165 アール	350 アール	2 名	18 名	4 名	1.5 億
平成 20 年	300 アール	750 アール	2 名	25 名	6 名	1.8 億
平成 21 年	350 アール	1650 アール	6 名	30 名	7 名	2.4 億
平成 22 年	400 アール	1650 アール	10 名	30 名	8 名	2.8 億（予測）

3. 栽培品目

ベビーリーフ、こまつな、ほうれんそう、ミズナ、ルッコラ、ラディッシュ、にんじん、かぶ、大葉、バジル、かぼちゃ

4. 栽培方法

農薬と化学肥料を使用しない栽培、有機認定圃場を拡大

5. 土づくり

つくば農業生産組合製造、良質な堆肥およびボカシ肥料を使用。使用資材は有機認定資材のみ使用。土壌分析、栽培品目により内容を決定。

6. 取り組み

就農希望者の受け入れを積極的に行っている。インターンシップ制度、研修制度あり。

農業経営の問題点、改良点

1. 農地

開始時の圃場の状態、それまで野菜を作っていた圃場はそのまますぐに使える。

荒地、放棄地、芝後、基盤整備後等の圃場は、土づくりに時間、費用がかかる。

農地を借りるのも困難である。とくに新規で始めるときはなかなか借りられなかった。

農業生産の実績、人脈がないと農地拡大は難しい。

⇒弊社の考えとしては、農地はできるかぎり保有して、野菜作りをしながら土づくりをする。将来独立希望者に提供できるように準備する。しかしそれにはかなりコストがかかり、保有するにも負担が大きい。また条件の良い圃場ほど借りられない。

⇒できることなら、使っていない圃場の管理（荒らさずに維持するところまで）と借り際の窓口の1本化を農協、行政等でやってほしい。

2. 雇用

人材確保はこれまで最も苦勞してきています。就農2年目から生産数量を増やしていく中で人手が必要となり、まずはパートさんの募集から始まった。ある程度までは近隣でパートさんが見つかったが、さらなる拡大に伴い生産、管理もできる社員の募集をしたところ当時（平成12年頃）なかなか応募がなかった。現在のように行政等に依頼していたわけでもなく、折り込み広告に出しただけなので無理もなかったと思うが。そんな中、年に1,2人は働きたいという人材が見つかったが、皆半年ともたずにやめてしまった。一番の理由は、農業の仕事のイメージと、実際の作業とのギャップがあったためだと思います。そのような人は農業には向いていないのでやめていくのは当然ですが、こちらとしては無駄な費用となってしまったのは事実です。その後は若い男性の労働力の確保としてつくば大学の農業専門のアルバイトの組織の利用、平成18年からは中国の研修生の受け入れにより行ってきた。現在も主要な労働力としては中国の研修生制度を利用しているのが実情である。平成20年から積極的に日本人の社員としての人材確保を目指している。農業人フェアにも参加して以前より農業の仕事をしたいという希望者は増えているでしょう。興味のある人には、まずは見学、体験（インターンシップなど）、面接、入社後1~3か月の試用期間、正社員というながれで対応しています。

⇒農業人フェアの開催、インターンシップ制度、農の雇用事業の補助金などはとても助かっております。雇用に関する問題点としては、やはり待遇面です。他の業種のような条件とはまだ隔たりがあると思います。弊社としては社会保険、雇用保険加入はしていますが、賞与、ベースアップはまだほとんどできないのが現状です。これはこちらの努力がまだまだ必要だと思っています。

3. 設備

ベビーリーフの周年出荷を主体としているため、ハウスの増設をこれまで第一の設備投資としています。まだまだ不足しているのが実情です。そのほかトラクターをはじめとする農業機械、作業場、倉庫、車両等、拡大にともなって設備投資が当然のことながら必要となります。金額も大きく栽培期間分先行投資になるためこの負担も大きいと思います。ましてや工業製品とちがい栽培の失敗のリスクもあります。

⇒補助金がいろいろとありますが、ちょっとした条件で使えないことがよくあります。

補助金を平等に使えるような仕組みづくりが必要だと思います。補助金よりも貸付を増やし利用しやすくして生産したものから返済していく仕組みも良いと思います。ある程度生産リスクを見てもらえると、継続可能になるケースも増えると思います。

4. 天候

ここ近年、天候不順による被害、不安定生産が続いていると思います。弊社では、自社の対応は上記の設備を充実させていくことと栽培技術の向上を重視しています。次に産地間連携を年々強化しています。それにより安定出荷を目指しています。

⇒業界にとっては、植物工場のような施設栽培も必要だと思います。しかし、通常のハウスに夏は遮光、冬は加温することにより大部分カバーできると思う。それに対する補助等を充実させるべきと思う。

5. 販売

ほとんどが契約栽培（事前に、品目・数量・価格を決める）です。販売先は、全農いばらき、その他仲卸業者がほとんどで商談はそれら中間業者と行い、品物を納品先におくるという仕組みで行っています。量販店、外食、生協向けに直接出荷するもの、原料を加工業者に出荷するものがあります。

現在も取引先から常に作付け依頼がありますが、そのほとんどに対応できていないのが現状です。

⇒販売は問題ありません。むしろ技術向上、規模拡大、グループ化により、お客様の要望にこたえられるようにしていくことが求められています。

以上より、TKFの方針として

有機栽培を中心とし、生産に特化した法人を目指しています。お客さまからの要望（作付け依頼）に対してできる限りこたえていき、自社の生産だけでなく、グループ生産者とともに、生産量を伸ばしていきたいと思っています。