

収穫の委託が生む経営利益

第1回

昭和5年生まれの高松求氏は、茨城県牛久市文化町という畑地帯に住む複合経営農家である。ご自分ですでに引退した経営者だという同氏だが、その経営体験から生まれるさまざまなアイデアや経営への考え方は、その規模や作目を問わず丘陵に富む。今回から「文化通信」のタイトルで同氏のその時々の仕事と、本誌とも共同で進める経営実験の模様を紹介していききたい。

高松氏は今年、借地の畑85aにバレイショを作った(10号23頁参照)。「府県での畑作野菜経営」の一つの形を組み立てようという経営実験の意味もあった。

本来「畑作」とは、機械化による省力や規模のメリットを活かして利益を生み出していくという性格の経営である。栽培技術だけでなく機械や労働力を使い回す経営能力が利益の差となる。

しかし、府県での加工用トマトやニンジンあるいはバレイショなど、いわゆる「畑作野菜」の経営は、10〜30aといった小規模な単位での栽培がほとんどであり、しかも人力を主体とした家族労働に依存した労働集約型の「園芸的」経営でなされている場合が多い。しかし、そのような仕事である限り、自分の労力を切り売りするだけの経営になってしまう。反面、その意識の切り換えが可能なら、むしろこれからの有望分野にもなる。高

齢者や他の複合部門を持つ経営者でも、作業委託をうまく使うことで利益を上げていく方法もある。

高松氏の労働力は夫婦二人。仮に収穫が機械化しても人力での大量のコンテナ運搬作業は苦痛だ。収穫は集荷業者である河原青果(株)(石岡市・☎0299・23・0961)にビートハーベスタでの掘取りから作業を頼み、その収穫作業手数料(1kg当り6円)を引いて手取りで1kg当り48円の単価で引き取ってもらうことにした。

収穫作業を外注すれば手間は大幅に減る。その労働時間当りで考えれば単価も悪くはない。むしろ問題は、畑作部門での受委託の成立と作業を外注する側の経営センスの問題なのだ。

今年のバレイショ作りにあたって高松氏は、①収穫を外注するために畝幅はビートハーベスタに合わせた80cmにすること、②北海道と同様の高畝栽培をティラーのアタッチメントで行なうこと、③除草は、除草剤を一回使う以外、レーキを使ったメクラ除草とカルチがけ、それと高畝整形の前後2回の培土で済ますことなどを念頭において取り組んだ。

培土はスキガラのティラー用プラスチック培土機を使い、播種後の仮培土と本培土の2回に分けた作業で、全く問題なく予定の高畝が作れた。除草は、落葉かき用のレーキでのメクラ除草とティラー

用のカルチと培土作業で栽培中の問題もなかった。しかし天候不順のために収穫作業が遅れ草が出てしまったので、収穫機の作業精度を高める目的で予定外の手取り除草をしなければならなかった。

振り返ってみれば条件の悪さと同時に反省点も多かった。圃場の地下水位が高く、畑の半分が長雨のために何度も冠水してしまったこと。これについては高畝とすることでかなり害は軽減されたはずだ。しかし、植付けが遅く、株間の設定も狭すぎたし、施肥法にも問題があったようだ。そのためねらった水準をはるかに下回ってしまった。本誌執筆者の村井・関の両氏や後日相談に乗って貰った石川氏からも、植付け時の施肥方法に問題があると指摘を受けた。植付け時にイモの下部とともにイモの左右に側条施肥することでもっと収量は上げられたというのだ。そのため作業法の工夫や専用の作業機の利用を検討する必要がある。



トラクタ直装タイプのビートハーベスタでの収穫。規格外品の扱以外に人力運搬はない作業体系だ

その結果、収量は10a当りで3t弱と計画をはるかに下回った。しかし、条件の悪さにもかかわらず品質は良く、なにより「畑作野菜」としてのバレイショ作りの方向が見えた。

高松氏は「まだ試行錯誤の段階。委託・受託者の双方がもっと知恵を出し合い、少しくらいの汗も無駄なお金も出し合うくらいのつもりで、新しい経営の形を作りだしていかなければならない」という。また、現在の集・出荷システムについては技術的にも流通経路の面でも改革・合理化されていく必要がある。生産コストの低下を前提に、単に生産者の手取り額だけではなく、こうした経営改革を進める生産者の努力が報われる加工メーカー側の受け皿作りも必要であろう。

収穫作業の日にお邪魔した時、高松夫人は、草が収穫作業の手間を増やすのを知って、大汗をかきながら草取りをされていた。外注先に対するそんな気遣いこそが、常に新しい経営の形を作り上げていける高松夫妻の農業経営者としての力だと思った。

高松氏は、この後作に一部で加工用のニンジンの試し作りをする他、緑肥麦を入れ、その後麦を播く予定だ。



高畝培土はティラーアタッチで行なえる