

潮風の贈物

(有限会社ワールドファーマーズ)

<法人の概要>

所在地：愛媛県宇和島市

設 立：平成4年11月

資本金：300万円 売上高：57,880万円（平成22年）

構成員（議決権）：農業従事者1名（100%）

役 員：1名（うち農作業従事1名）

従業員数：常時雇用者4名、臨時雇用者17名

経営面積：35.8ha（うち所有0ha、借入35.8ha）

作付作物：米26ha、柑橘9.8ha



柑橘の収穫の様子

<営農を開始するまでの状況>

（農地の確保）

農地の貸借は、基本的に農業委員会の利用権設定で期間を設ける事を条件としているが、水田の借地は地権者から耕作依頼があり双方の話し合いにより決定するパターンが多く、樹園地は重機開墾を基本としているので、荒廃園を探して自分達が欲しい品種を園地の条件に合わせて新植を行っている。農地の規模拡大は、借地のみ対象としており購入は考えていない。理由は、弊社の経営の継承がまだ決まっていないこと及び生産物を販売するために購入するのでは採算が合わないためである。

（販路の確保）

米、柑橘はJAを活用せず、自分達の足で販路の開拓を行っている。

（地域との関係）

耕作放棄地の再生を得意としているので、条件の合う農地は積極的に借り受けている。耕作放棄地再生の補助事業も出来てきているので、行政担当者は面倒がらずに所有者に対し対応して欲しいと考えている。また、今年も1人、合計で4人を地元から雇用し、今後も面積の拡大・事業の新設に合わせて適宜雇用していく考えである。

（法人化に当たり苦労した点や要した準備期間）

青色申告をするにあたり、慣れない簿記作成に苦労をした。任意団体であるワールド・ファーマーズを創った時が昭和52年、法人化したのが平成4年になり、その間が準備期間となる。

＜特徴的な取組＞

水稲、柑橘を主体に規模拡大を行うとともに、農作業受託及び柑橘等の加工販売に積極的に取り組んでいる。

（事業の内容）

加工 ・蜜柑ジュース【4000本】
・清見ジュース【1000本】
・はるかジュース【600本】
・米味噌 【年間 200 kg】
・米粉 【約 1 ケ月 6 0 kg】
・餅粉 【約 1 ケ月 3 0 kg】

農作業受託

トラクター	水田耕起 約 38ha 畑耕起 約 3ha 水田代掻き約 30ha 畦塗り 約 40ha（年変化有）
コンバイン	稲かり 約 40ha
バックホー	園地整備 約 200 日
防除	水田延べ 30 ha、柑橘延べ 10ha

＜今後の農業経営の展開方向＞

・事業の規模拡大

○水稲栽培 農業機械を大型化してどんどん面積を増やす。ただ借地の傾向として、効率の良い大区画の圃場へシフトしていく必要はある。栽培面積に上限は付けられないが、販売力も養いながら一挙には増やさない。

○柑橘栽培 弊社での栽培面積は 10ha 程度が適当で、現実この程度の園地で栽培しているが作業員が収穫するのが怖いという位の傾斜のきつい園地もあり、そういう園地は山に返し、安全に作業できる園地で 10ha 位に整えたい。

○作業受託 水田の作業受託は減らしていく。理由は弊社の農業機械は、大型化していくのに作業受託圃場は小区画のまま小型農業機械をいつまでも保有し更新していく訳にはいかない。柑橘園の整備に関するバックホー作業は受益者が積極的に前向きな姿勢で園地を良くしたい気持ちなので応援出来る範囲で続ける。

○農産物の加工 更に内容を充実して消費者に喜ばれる商品を創りたい。

○他の企業との連携 お互い有る物を提供し、無い物を供給する訳だがマッチングの条件はあくまで対等が理想であると思う。それには足・腰の強い農業を実践し色々な商談会に積極的に参加したい。

○その他農業経営全般についての近年の動き、今後の展開方向

農産物には美味しく、安全・安心が求められるのは誰も知るところである。美味しいものをつくるのは高い技術が要求され、安心・安全を裏打ちするには、J G A P とか有機認証等の第三者が認定する証が必要とされる。

近年、蜜柑を輸出した時に分かったのが外国はやたらと G A P にうるさいことである。G A P の取得には経費がかかるがぼつぼつ準備する必要がある。販売の方は J A とか市場出荷は今後もするつもりは無いが、デパートやスーパーを開拓していたのが、どうも近年様子が変わって来てそれだけではダメで、消費者は直接生産者から品定めして購入できる直売所とか、ネットで宅配してもらう方向にシフトしている。現に宇和島生果市場でも今まで中心だった仲買人は 2 0 人程のネット業者に振り回され欲しい物が買えず、指を咥える日が多くなったと言う。弊社も少量ではあるが県下 1 2 箇所・高知県の小さな直売所 2 箇所で農産物や加工品を置いて頂いている。今後は宅配でも送れる都市部への直販所を開拓したい。ネット販売も今年の 2 月からオープンしているが売れ行きは今一で、今まで挑戦した中で一番苦戦をしている。

＜今後法人化を進めようとしている方へのアドバイス＞

○今、私が感じている農業法人とは、自分あるいは家族の誰かが怪我や病気で入院したりあるいは何がしかの事態で経営がストップして、取引先や地主に大変な迷惑がかからないようにする為の法人が農業法人であり、家族経営は法人とはいわず、しっかりと責任が取れる従業員がいる事が最低条件だと思う。その次に要求されるのが、今、私が直面している世代交代、つまり次世代への経営の継承であると思います。特に、弊社のような借地による土地利用型農業や作業受託を柱としている経営は、「もう止めた」では済まされません。

次に従業員の為の作業環境を整えなければなりません。最低でも日曜・祭日は休日を設け、朝 8 時から終業は 5 時とし、途中、軽い休憩をとり各種保険や手当を付けなければ若い人は来ません。一番収入の少ない産業でこれらをやり繰りし、なおかつ農業の魅力を感じてもらうのは大変です。