

## 農場経営の支援事例

会社名 どすこいファーム(個人事業主:齊藤悠一)

会社概要 干し大根、スイートコーン、ゴーヤ、スナップえんどう生産農家

### 1. 相談のきっかけ

農場経営の4年目を迎える。宮崎県の田野商工会から紹介を受けて令和3年2月に来訪。以前は農協経由の取引が中心。現在、干し大根は道本食品株式会社と販売取引をしている。今季から農場を拡大し、生産力の向上を図る。経営面でのサポートをお願いしたい。

### 2. 課題整理・分析

創業時に事業計画を立て融資を受けるも、当初の見込み収益を得るのに苦戦している。おもな要因は下記の3点。

- ①大半の作業を1人で担う。
- ②干し大根のコストが高い。
- ③系統出荷等では販売単価の改善が見込みにくい。

### 3. 解決策の提案

【生産性向上】  
作物別の出荷量と生産コストを改善し、作付面積当たりの収益最大化を図る。

【販売力強化】  
インターネット販売等で直販を増やす。また生産・出荷能力を向上させるため設備投資や人材確保を図る。

## 4. 成果

#### 【当面の改善】

同時期にウェブサイトを更新したことをきっかけにインターネット販売が良好なスイートコーンを、当面の収益の柱として設定した。B級品を用いた加工品開発を計画し、さらなる収益拡大に臨む。コスト効率化が課題の干し大根は、今期冬の収穫作業時に学生アルバイトの統率を図ることで人件費を削減し、作付面積を調整する予定。

#### 【今後の展開】

中長期の収益計画とキャッシュフローを見直し、借入返済計画を策定する。また自己資金の確保、追加融資、補助金活用などを通じて、生産性向上に期待できる設備投資を検討する。



2個/パック | 横網コーン (横網サイズ)  
¥ 8,000  
SOLD OUT

## 5. 相談者の声(齊藤悠一様)

3年間は独力で経営をしてきましたが、規模拡大や相次ぐ予想できない自然災害などで経営に行き詰まりを感じていたところ、私が所属している商工会の担当者からよろず支援拠点を紹介していただきました。

各専門知識を持ったコーディネーターの方からの適切な意見やアドバイスをいただくことができ、前向きに経営を見直すことができるようになりました。

農業という業種は、「経営」という観点が抜け落ちがちであると思っています。しかしその「経営」という観点をしっかり持つことによって、利益を生み出すことができると確信しております。

今後は担当のコーディネーターの方と相談しながら、スイートコーンを用いた加工品を作成する新事業に着手する予定です。また、干し大根作業時の労務環境を見直し、より安全に作業ができるように改善する予定です。