

**みつば移植機導入による経営改善効果(21%増収)の事例！**

この栽培システムは、ハウス、栽培ベット面積は、従来のままで、定植から収穫の間に、中間移植(スペーシング)工程を導入することによって、総植付株数を増加させ、収量増を図ろうとする栽培システムです。植付株数は、ベット上に置かれるパネル枚数によって決まってしまう。従来は、定植時に64孔パネルに定植し収穫まで、そのパネルで栽培される方式でした。この定植から収穫までの本圃での栽培期間(約40数日間)の間に1回移植工程を挿入し、1株あたりの使用面積効率を上げて総植付株数増を実現するものです。具体的には、みつばの例ですと、定植時に120孔パネルに定植し約18~20日後64孔パネルに移植し、以後収穫までもっていくというパターンとなります。10アール、固定式ベットの場合でパネル枚数1,000枚の施設を例にとると、右図のような植付レイアウトになります。つまり従来型の場合、最大64,000株しか植付できなかったものが、スペーシング栽培方式だと80,240株植えることができ、25%増の株数が栽培できるようになりました。これは、本圃面積を、それだけ拡大させたのと同じ効

果です。

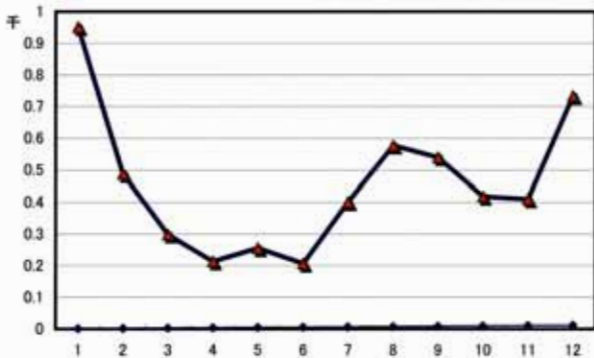
**従来型栽培パターン(総植付株数64,000株)**

定植後栽培エリア 1,000枚×64孔=64,000株
--------------------------------

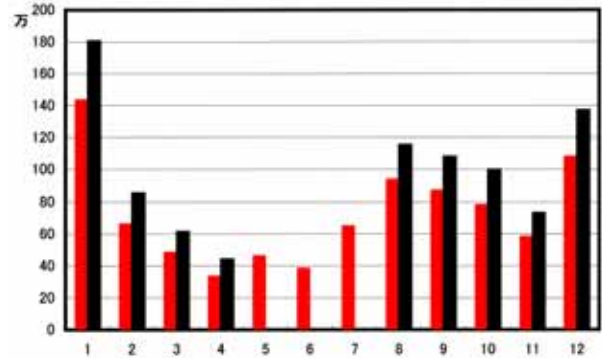
**スペーシング栽培パターン(総植付株数80,240株)**

定植後栽培エリア枚数(年平均) 290枚×120孔=34,800株	移植後栽培エリア枚数(年平均) 710枚×64孔=45,440株
--------------------------------------	-------------------------------------

事例でその効果を見ていきましょう。第1図はM農園(愛知)の昨年度月度販売単価実績を、第2図は昨年度月度販売額実績を示してあります。販売額実績はわかりやすいように10アール換算したグラフです。グラフの赤が従来型(移植なし)黒が移植機導入後です。また、昨年度は移植機導入実績しかないので従来型販売額は植付株数減による計算結果から求めてあります。第2図の月度推移を見ると確実に増収効果をあげておられるのが見て取れます。年間ベースでの収入比

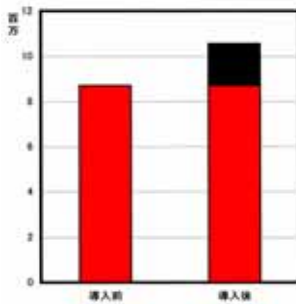


第1図 M農園月次販売単価(名古屋市場向け手取り額)



第2図 M農園月次販売高

較を図3に示してありますが、移植機導入によって10アールで年間約200万、21%増の実績です。M農園では安値時期(5~7月)には、移植をしない作型を採用しており、この3ヶ月は、従来型の金額となっており、この間も移植すると、さらに増産となりますが、経済効果をどう判断する



第3図 導入前後年収比較

かでしょう。また季節による生育期間の違いに対応して、生育の遅い時期には120孔パネルによる栽培日数を増加させ、逆に本圃での栽培日数を減少させている。つまり大苗で移植させることによって可能となる方法ですが、これによって、年間一定した出荷量を確保するなどの工夫を講じられています。パネル1枚あたりの年生産額は、87百円から106百円にアップしたとのことで



第4図 導入事例写真

す。年回転数も15回を実現されています。当初500坪以上の面積顧客に有用であろうと考えていましたが、移植機費用600万を導入しても、上記のように300坪でも、ほぼ3年で償却でき、以後は純益増となることが立証されました。今回の報告は、みつばに適用したもので

が、特性上ネギに適用すると、これ以上の効果が出てくるものと考えております。経営改善の一手法として、ぜひご検討ください。すでに12軒の農家で稼働しています。詳細営業までご一報を下さい。経営が厳しいおりから、どう経営改善していくかを模索されていると思いますが、そんな一助にさせていただいたら幸いです。

(経営企画室 小倉東一)