

# あなたのお店を拝見

## へりの空中散布にいち早く参入

### 積極的な情報収集が実を結ぶ

その283

### 有限会社浦野農機商会

営農組合の増加等により顧客が減少していく中、農機販売店の活路を見出すため情報収集しへりの空中散布事業を始めた有限会社浦野農機商会(富山市八尾町翠尾153 取締役専務 浦野真治氏)を訪ねた。

北陸新幹線で東京から約2時間、立山連峰の雄大な景色が広がり、その景色に目を奪われているうちに富山駅に到着。新幹線が開通し



専務 浦野真治氏

多くの人で賑わう富山駅からJR高山本線に乗り換え約20分、JR千里駅から車で約5分の所に、有限会社浦野農機商会があります。

浦野農機商会は以前鍛冶屋をしていたが、その後、農機具を扱うようになり、昭和38年に法人化し、主にヤマハ商品を中心に現在

に至り、専務の浦野真治氏が農機販売店として3代目、前身の鍛冶屋から数えると4代目になります。

専務の浦野真治氏は23歳の時、メーカー研修を受け浦野農機商会に入社しました。

浦野氏がこの仕事についていた時はまだ農機の売上も順調に伸びていた時期でしたが、やがて営農組合ができてきたり、従来の顧客の減少等、従来の農機だけでは厳しい状況になりつつありました。

この状況に対応していくためメーカーの研修会などに積極的に参加し、何かないかと探していた時、ヘリコプターの実機を見て可能性を感じた浦野氏は、早速ヤマハと相談し無人ヘリコプターによる空中散布の事業に乗り出すことにしました。平成13年のことで、当時、この地域では他

900町歩以上の空中散布を行っていました。しかし近年は散布時期が地元と時期が重なり、また地元の需要が増加したこともあり全国ネットワークを離れ、地元周辺のみで行うようになりました。

今も散布時期になると連日スケジュールが入り雨で中止になると、その後のスケジュールが過密になり社員総出でやり繰りしているそうです。

始めた当初はヘリコプター1機でスタートしましたが本格的にこの事業に取り組んでいくため2年目には早くもヘリを1機増やし2機体制としました。またヘリを使用しない時期もあつたので、

農業の指導員などが2名程度つき、朝5時頃から9時頃までに1件処理。多忙な時期は、その後さらに1〜2件あり夕方までかかることもあつたそうです。

しかし浦野氏はヘリの業務をすべて社員任せにしたら、なかなか続かないのではと言います。たしかに早朝4時すぎから準備をし、電線等にも細心の注意を払いながらの連日の作業を従業員だけに行なわせては従業員も続かないでしょう。

浦野農機商会では専務自身が率先して業務に取組み範を示すことで、顧客の信頼を得、安定した事業として継続性を持たせることができていくものと思われまふ。

また、浦野氏の御息は今、東京の大学に通っていますが、休みが散布の集中する時期と重なることが多く、散布を手伝うこともあつたそうです。

無人ヘリコプターは5年ごとのオーバーホール、毎年の維持管理等に手間と費用がかかります。浦野農機商会では業務を円滑に進めていくため、オーバーホール等、手間のかかる部分はメーカーに任せ、空中散布の時期は空中散布に専念し、散布が終わると農機の販売・整備に重点を移していきまふ。

また無人ヘリコプターによる農薬散布は、使用できる農薬が制限されているため、農家の負担軽減にもつながることから、今後は使用できる農薬の種類を増やしてほしいと話されています。

農機に関しては、今は整備が中心となり、展示会も行わず、営業活動は以前ほど行わなくなつてきました。これは営業が増えたことで、コンスタントに仕事が入る状況にあることが一因です。

空中散布については農協からの依頼を受ける形で行っていますが、その農家相手に積極的な営業をかけることは控え、また直接散布を依頼してくる農家さんに対しては農協を通してもらうようにして、空中散布の作業に集中するようにしています。

浦野農機商会は浦野真治氏の父が社長として籍を置いていますが、実務は専務の真治氏が執っています。今までは専務の立場であることから組合等の会合に出ることは控えていたのですが、今後は商協の理事になったので参加していきなふと思つているとのこと。

また組合のイメージを同うと、メーカーにできない小回りの利く便利屋さんのイメージがある。また商品でわからないことはメーカーより富山商協の谷口事務局長に聞いた方が早いと全幅の信頼を寄せています。

今後のことについて同うと、この時代、皆さんどんな考えでどんなことをしているのか知りたい」と話されています。これは浦野農機商会に限らず、多くの方が思い、悩んでいることではないでしょうか。

浦野氏も今、こういう時期だからこそ研修会等に参加し、自社の規模で対応できる、具体的で活かせるものを探しているが、無人ヘリに次ぐものはなかなか見つからないとのことでした。

今、浦野氏のように次の一歩を踏み出そうと前向きに考え動いている人、あきらめて歩みを止めている人では5年後に歩んでいる道は自ずと変わることでしょう。地域や同業者との連携を密にし、あらゆる可能性を否定せず前向きに捉え進んでいく姿勢が、これからの農機店経営にとってさらに重要となつていくように思われます。

浦野農機店のこれから更なる飛躍が楽しみです。



浦野農機商会

への操作は自社敷地を研修場としてメーカーの講師を招いて2週間行いました。講習はヘリの操作の他に農業の管理等についてもしっかりと学びオペレーター資格を取得しました。散布事業を始めると、散佈事業は始めるにあたっては農協に動める同級生とも相談し、顧客を農協経由で紹介してもらうなどして、当初170町歩程からのスタートでした。その後はヤマハの無人ヘリコプターによる請負防除の全国ネットワークに入り、地元以外にも関東や信越方面までエリアが広がり、



展示場

無人ヘリによる空中散布の仕事に取組み15年がたちました。その間、予想していた通り、営農等による農地の集約が進み、また農家の高齢化はますます進みました。そのため従来の農業の散布の方法では、個々の負担も大きく、なにより人手集めが大変なことからも、空中散布に対する需要が非常に高い状況にあります。また一度利用すると継続して利用する顧客が多く、農機店の経営の安定化につなが

現在の浦野農機商会の主力が農機であることは空中散布を始めた後も変わりませんが、散布の時期は農閑期にあたり、農機の販売や整備などの多忙な時期と重ならないため効率よく、人員も増やすことなく行える点は経営上大きなメリットになっているとのことでした。

浦野農機商会は浦野真治氏の父が社長として籍を置いていますが、実務は専務の真治氏が執っています。今までは専務の立場であることから組合等の会合に出ることは控えていたのですが、今後は商協の理事になったので参加していきなふと思つているとのこと。

また組合のイメージを同うと、メーカーにできない小回りの利く便利屋さんのイメージがある。また商品でわからないことはメーカーより富山商協の谷口事務局長に聞いた方が早いと全幅の信頼を寄せています。

## 次代に向けて、今何をすべきか

無人ヘリによる空中散布の仕事に取組み15年がたちました。その間、予想していた通り、営農等による農地の集約が進み、また農家の高齢化はますます進みました。そのため従来の農業の散布の方法では、個々の負担も大きく、なにより人手集めが大変なことからも、空中散布に対する需要が非常に高い状況にあります。また一度利用すると継続して利用する顧客が多く、農機店の経営の安定化につなが

しかし浦野氏はヘリの業務をすべて社員任せにしたら、なかなか続かないのではと言います。たしかに早朝4時すぎから準備をし、電線等にも細心の注意を払いながらの連日の作業を従業員だけに行なわせては従業員も続かないでしょう。

浦野農機商会では専務自身が率先して業務に取組み範を示すことで、顧客の信頼を得、安定した事業として継続性を持たせることができていくものと思われまふ。

また、浦野氏の御息は今、東京の大学に通っていますが、休みが散布の集中する時期と重なることが多く、散布を手伝うこともあつたそうです。

無人ヘリコプターは5年ごとのオーバーホール、毎年の維持管理等に手間と費用がかかります。浦野農機商会では業務を円滑に進めていくため、オーバーホール等、手間のかかる部分はメーカーに任せ、空中散布の時期は空中散布に専念し、散布が終わると農機の販売・整備に重点を移していきまふ。

また無人ヘリコプターによる農薬散布は、使用できる農薬が制限されているため、農家の負担軽減にもつながることから、今後は使用できる農薬の種類を増やしてほしいと話されています。



整備工場

