

視察園概要②

(株)小野花匠園

【法人設立：平成24年2月】

代表取締役：小野 政道（37歳）



視察場所：南三陸町歌津字中在66
TEL：0226-36-3711
役員：4名
社員：4名（内女 1名）
パート：5～10名（内女 6名）

「私たちは、出会いと感謝の心を忘れずに、
共に、夢を実現します！」

1. 経営内容

- ① 栽培面積：（施設）きく 3,500㎡、トマト 3,000㎡
（露地畑）きく 2ha
- ② 出荷量：花束加工（仏花） 20万束、菊切り花 70万本
トマト 3t
- ③ 年商：8千万円（H27年実績）



2. 経営の特徴

- ① 土づくり：半年かけて作る自家製のぼかし肥料を投入。
- ② トマト：糖度・鮮度が最高の状態で消費者に届けるよう、畑での完熟収穫。
- ③ きく（花束）：主に仏花。価格・色・アレンジなど
実需者の要望に応じて加工（花束やアレンジ）。
- ④ 農業体感プログラム：南三陸の‘農’を体感していただく消費者交流。

3. 採用実績

H24：1名、H25：1名、H26：採用なし、H27：2名

4. 出荷販売先 〈全量直売〉売り場 40店舗

主な出荷先：直売所、スーパー、生花店、

コンビニ店（セブンイレブン、ファミリーマート）

※エリア：南三陸町内、登米、唐桑、岩手県大船渡



5. 法人化の経緯

・黄色い花がくれた一筋の希望

2011年3月11日、大震災発生。沿岸部から20名を超える知人が避難して来て、その日からしばらくは、家族・親戚・友人を探すのに精一杯の日々。10日くらいが過ぎたある日、ハウスを覗くと忘れていたトマトが黄色い花を咲かせていました。その瞬間、ハッと、震災後、初めて自分の気持ちの中に「前に進みたい！」と強く感じた出来事でした。

震災直後、希望を与えてくれたこのトマトは、「美味しさ」だけでなく「特別な想い」もたくさん詰まっていることからミラクルトマトとして販売開始しました。別添資料「ミラクルトマトストーリー」。

・震災後、農業で「雇用」の花を咲かせる決意

震災後、自分に何ができるのか、悩んで悩んで考え、残された農地を利用して、「被災した人達が働ける場を創ることだ！」と想いました。

一人雇用できれば、その先にいる大切な家族が安心して暮らせる。そのためには、一人雇用するのに、4店舗の新たな販売先が必要と考え、南三陸から気仙沼にかけての国道45号線沿いのコンビニ、スーパーを一軒一軒回り販路を拡大しました。トマトはネット販売に。販路の確保に見通しがついたことから、震災から11ヶ月後、会社を立ち上げました。

6. 小野社長のプロフィール・就農のきっかけ

小野社長は、トマトと輪菊を栽培する専業農家の長男として生まれましたが、当初は、農業が嫌いだったそうです。高校卒業と同時に、東京へ就職しました。その後、長男だったため、23歳で実家に戻り就農。両親と農業を開始します。転機が訪れたのは、結婚して子供が生まれた25歳の頃でした。

父とは違う部門を始めたいと考え、岩手県一関市室根で小菊の研修を行い、一から育苗を学びました。

それまでの販売は、市場出荷が主体で、「7割売って3割捨てる」市場相場に一喜一憂する状況でした。小菊の会に入りながら「どうすれば食べて行けるか?」「どう売れば高値でも安値でもなく、普通に売れるか?」を考え、26歳の時に、「自分で売る・全部売る工夫」として、直売を開始しました。

消費者の立場に立って、長い菊は要らない。短ければ、回転が上がり、生産量も増え、手頃な価格で販売が可能になる。小菊栽培を開始して5年、直売で行けると確信できるようになった頃、震災に遭遇しました。



7. 新規参入者希望者へ一言

・農業は、責任は全部自分。

就農してからも農業をやめる理由(やめなくなる理由)は、たくさんあるが、ひとつひとつ課題を考えて、解決することが大切。

・お客さん目線で、価格を設定することが大事。

・農業は、誰にでも可能な仕事。やるかやらないかは自分次第です。

