

視察先概要 庄子農園 庄子 さおり さん



1. 親元就農から現在までの経緯

専業農家の長女として生まれ、宮農短大卒業後、公務員を目指したが断念し、民間企業に就職した。

25歳の時に両親から「一緒に農業をやらないか」との誘いがあり、結婚し、同時に夫婦二人で給料制で親元に就農した。

研修とはいえ、最初の2年間は、作業をこなすだけの毎日で、言われるまま農業をするのは、つまらないと感じていた。就農3年目に親から野菜のコインロッカー型の自動販売機を提案され、この自販機での直売をきっかけとして、与えてもらったことで、やれるかもしれないと思った。

就農5年目で親から独立し、収支も分けている。

野菜の自動販売機



2. 経営の概要と特徴

宮城県指導農業士。少量多品目で年間約100種の野菜を生産販売。

農業大学の研修生の受け入れなど後継者育成にも積極的に関わっている。

栽培面積は、露地野菜1ha、施設野菜0.3ha、水稻1haで、就農当初より30a増やしている。このうち、半分を担当。

販売は直接販売が主となっている。一般向けは、自動販売機による販売、飲食店向けは、配達せずに取りに来てもらう方法で販売を行っている。取りに来てもいいと思われるように価格や種類にも工夫している。一般：飲食店=2：1くらいであったが、最近では、飲食店からの注文が伸びている。元々、化成肥料を必要最少限にしていたことや鮮度と旬にこだわった栽培が、高く評価され、これに立地の良さも加わって、販売は安定している。

親元に就農し、家族で経営するからこそと家族ミーティングを週1回行うほか、年1回は作付け計画を立て、それを文書化するなどに留意している。



ワンポイント ▶ **「家族経営協定」を結んで、共同経営的な経営！** **制度上のメリットも得られます**

3. 直売して思うこと

もし、市場出荷をしていたら、ユーザーの気持ちに触れることはなかった。栽培の失敗のほか、飲食店舗に販売する時、料理人との関わり方がわからず、出来ることでも「出来ません！」と断ってしまったこともある。

現在は、30~40席規模のフレンチレストラン10店舗からの要望に答えて、変わり種の野菜の栽培も積極的に取り入れている。また、一般向けの自販機での販売も補充時間を表示することで、固定客が、その時間を目安に買いに来てくれるようになり、売り上げの増加につながっている。

栽培も販売もトライ&エラーだったが、就農当時の作業をこなすだけの毎日から、現在は直接、消費者の気持ちに触れることで、責任とやりがいを持って、鮮度にこだわった野菜を安定的に提供するよう努めている。**「相手を考えてモノを作る」**ことを大切にしている。

4. 研修生の言葉から思うこと

研修終了時の学生から、「**こんなんでもいいんだ！と思いました。**」と言われたときは、がっかり。でもよく考えてみると、その言葉は案外、的を得ているとなあと気付きました。なぜなら、大きな農業法人のように農業機械が揃っていない環境で、本に書いてある通りに手間をかけてやろうとしても、なかなか上手くいきません。失敗を繰り返しながら、試行錯誤して、この頃、ようやく**「失敗と成功の省力化のラインの見極め」**ができるようになったと感じていました。現場を経験した研修生のこの一言は、最大の誉め言葉かもしれないと思いました。