

【平成30年度「みやぎ農業見聞のつどい・夏」実施報告】

新規就農に必要なことは、「自分をアピールすること」と「自分スタイルの具体化」

～新規就農を目指し、就農希望者ら17名が、先輩農業者を訪問～

去る6月30日（土）に当公社と宮城県、県農業会議、JA宮城中央会の共催による「みやぎ農業見聞のつどい・夏」が開催されました。就農を希望する男女17名（男性15名・女性2名）が参加し、先輩農業者のほ場を訪れ、視察研修や意見交換を行いました。参加者は、20代が2名、30代が9名、40代が2名、50代が4名で、県外からも5名の参加がありました。

開催状況の一部をご紹介しますので、是非、就農ビジョンやイメージの具体化とともに、計画検討の参考として下さい。

★視察先① 太白区 くまっこ農園 渡辺 重貴 氏



～就農から現在まで～ 海外で農業指導のNGO活動に関わり、帰国し、会社勤務をしたが、農業への想いが強かったため、家族の反対を押し切り就農を決意。秋保で2年間研修した後、33歳で就農した。農地は、柳や蔦が生い茂っていたため、自分で機械を使って伐根、開墾からのスタートだった。当初から土が良いのか、農作物の出来は良かったが、1年目は猿により全滅など、鳥獣被害の多いところである。現在は、電柵とワイヤーメッシュの組み合わせで防御している。就農してからも2年間は、朝、新聞配達をしていた。3年目からようやく農業だけで食べていけるようになった。

～栽培について～ 農薬・化学肥料を一切使わずに栽培している。最初に国際協力で訪れたインドネシアには、トラクターや農薬はなかったため、現地にあるものだけで、農業を行わざるを得なかった。また、自分が食べて美味しいと思ったため、自然と有機農業となった。現在、雇用1名、研修生1名の3人で作業している。始めた頃から多品目（現在は年間80品目位）栽培のため、機械化できない。マルチも使っているが、草取りにかかる労力は大きい。これから夏本番を迎え、ナスやキュウリの収穫など一年で最も忙しい季節となる。嬉しいながらも休みが取れず、体がきつい時期。ひとりでやっていた頃は、2ヶ月休みが取れなかったこともあった。畑の目安規模として、ひとりなら1町歩できるかどうか。仕事としては50a以上必要。今年三作目のキャベツは、虫にやられて、一番見栄えの悪い状態であるが、中は虫に食われてない。虫に食われても8～9割は収穫できる。これも有機のすごいところだと思う。

～販売について～ 会員への宅配が半分を占める。飽きられないように1年を通じて8～10品のおまかせセットで販売している。冬場の品数が少ないときでも最低8品。有機農業より、年間絶やさず作って届けることのほうが難しい。他には、JAや生協、自然食直売店などに販売。栽培品種も経営スタイルによって変わる…例えばキュウリ、イボイボで皮が薄くて美味しいが、日持ちがしない品種（四葉系キュウリ）…店舗には出回らない…を栽培…他との差別化を図り、お客様の満足度を上げることが大事。販売も含めて農業なので、就農年齢は関係なく、会社員など農業以外の経験があったほうが、就農には良いと思う。



研修生から一言

研修を始めて3ヶ月。その日の作業の意味を教えてもらってから、作業を行うので、毎日がとても充実している。農業は感覚が大事。その感覚をつかむことを意識して研修に励みたい。

～就農に向けて～ まずは自分を売り込むところから。忙しいときも挨拶だけでなく、地域のおばあちゃんと世間話をする 것도大事。いかに地域に溶け込めるかが重要…地域に認められることが就農につながる。

★視察先② 太白区 (株)ベジランド佐藤 佐藤 純 氏

～法人化について～ トマトを中心に小松菜やキュウリ等を周年で栽培。農家として10代目。4年前、両親から、長男である純氏と次男の三千仁氏に代替わりのとき、宮城県担い手育成総合支援協議会の専門家派遣を活用し、経営の拡大、発展を目指して法人化した。給与等の課題がクリアになり、融資等のメリットもあって、経営の安定につながっている。現在、作業人員20名（うち正社員は2名、あとは、役員とパート）で作業を行っている。

40年以上に渡って、みやぎ生協と取引しており「めぐみ野」ブランドで出荷しているが、使える農薬が決まっている等、基準は厳しい。トマトについては、都市型の優位性で赤く色づいた物だけ収穫し、完熟出荷を行っている。経営者になって、高級野菜を作るより、身近にいる消費者に向けての野菜栽培で「地域の人に食べてもらいたい」と思うようになった。

～栽培について～ ハウス、畑それぞれ1ha。今年1月にハウスに植えた桃太郎トマトもあと1週間で収穫終了となる。重油の高騰でハウスのカーテンを2枚から3枚に変更する等、コストはかかるが、夏の実焼け防止にも効果的。作業効率を考え、手の届く範囲（11～12段）で栽培している。ハウスは、トマトと他の野菜を使い分けている。受粉は外来種のマルハナバチを使用し、逃げないための対策も必要。街の中での農業のため、暖房の音がうるさいと苦情が出たこともある。ハウスは天候の影響が少なく、生産計画をデザインできる。味が良いと言われて、土耕栽培にこだわってきたが、土は水はけの差があって均一化しづらい。水耕栽培も美味しくなり、生産現場でのコントロールがしやすいため、将来的には検討もあり得る。



長男の純氏夫妻

～販売について～ 就農当時は、農家と販売店舗で意見の対立もあり、買わない客が悪いという時期もあった。が、今は違う。買ってもらえるものを作らなければならない。露地栽培を増やしたのは、直売コーナーの品数を増やし、消費者に飽きられないようにするためである。母の希望で自宅を改築し開店した農家レストラン「柳生旬彩ひだまり」は、予約なしでは入れないほどの人気である。店舗内で生産物の販売も行っていて、アンテナショップとしての役割も果たしている。



次男の三千仁氏から一言

～就農から現在まで～ サラリーマンの時代、その給料から10年後を考え、やり方次第で「儲かる農業」に興味を持ち、就農した。毎日食べたいと思える美味しい野菜を栽培することが大事。また、毎日買ってもらうためには、安価でなくてはならない。リピーターを大事にして、味と価格にこだわりながら、儲けを追求し、規模拡大につなげていきたい。

～就農希望者に一言～

今後は農地が余ってくるので、農業は面白い商売になると思う。始めるにあたっては、法人で研修を受けることを奨めたい。研修受け入れも予定している。ただし、自分がどんな農業をしたいのか、目標を持っていないと身に付かない。

★ゲスト 川崎町 佐藤 大史 氏

～農業への考え方～ 就農して3年目。やりたいことだけをやりたいと自然栽培に挑戦している。無農薬、無肥料での栽培を試みたが、キャベツや白菜が結球せずに失敗。施肥は行う栽培にする。会員への宅配をベースに販売を行っているほか「いまこちった」の名前で、川崎町の廃校になった小学校で、6月～11月の毎月第3日曜日にオーガニックマーケットを主催・開催している。夫婦一緒にライフスタイルを通してのオーガニックを考えている。目指すは「百姓」である。どのような生活をして、それにはいくら必要かを逆算して、その土地や地域にあった農業スタイルを決めることが大事。キュウリも漬物物として売れば高く売れる…有機に限らずやり方次第だと思う。



～農地について～ 農地がないから就農できないと聞かすが、そんなことはない。田舎に住もうと思えば、農地はいくらでもある。必要なのは「覚悟」である。とにかく地域に溶け込むことが大事。地域の人から頼まれ事を受けることも度々であるが、田舎に住むというのはそういうことだと思う。田舎に住んで欲しい。移住促進！田舎に住む気があれば、町も地域の人も過疎化が救えると応援してくれる。

★視察先③ 大衡村 國府 雄人 氏

～研修から就農まで～ 自宅から約30分の通勤農業。就農5年目。農業は儲かると思い就農。最初に紹介してもらった研修先は、自分のやりたい農業ではなかった。妥協しては、時間の無駄になると考え、多品目野菜の農家に研修先を変更して、レタスやトマトなどの栽培と経営の勉強をした。

研修先が仙台市六郷だったため、その周辺を中心に農地を探し回った。しかし、条件の良い農地はすぐに決まってしまう。また、都市部の賃料は高い。結局、父の伝手で大衡村で60aのまとまった農地を借りることができた。研修先と土や気候など、条件の違う場所での栽培は難しく、慣れるまでに1～2年かかった。

