

《視察先 概要》

【視察先1】 遠田郡美里町 あーりあわらと農園 ブシャン・アケボノ 氏

1 就農までの経緯



ブシャン・アケボノ 氏

中学生の時に家族でインドから仙台市に移住。将来の夢は、自分が育てた野菜を使って、農家レストランを開くこと。このため、高校と大学で農業を学び、卒業後、独立就農を目指した。農地を探したが、なかなか見つかることができず、その間は、色麻町で有機野菜栽培している農家で約1年、手伝いをしながら勉強させてもらった。

就農場所を考えたとき、ホームステイ研修でお世話になった美里町の人々の温かさが思い出され、「美里町で農業」の思いが募った。そのことを家族に伝え、家族全員で仙台市から美里町に移り住むことを決めた。引っ越してすぐに自宅近くの農業委員が、近所の農家さんたちに声を掛けてくれて、無事に農地75aを借りることができた。

移住してから、農地を探した珍しいケースである。

2 現在の経営概要

農薬や化学肥料を使わない多品目の有機野菜を栽培を行っている。

①栽培面積と主な作目 ～30品目くらいの露地・施設野菜～

●露地畑1.5ha

タマネギ、トマト、カボチャ、人参、ジャガイモ、大根 等

●施設野菜500㎡

ミニトマト、ナス、とうがらし、水菜、ルッコラ 等

②主な保有施設・機械

●パイプハウス4棟 500㎡ ●軽トラック ●トラクター ●管理機 等

③労働力 本人 週3日パート1人+（近所の農家）

④販 売 ・父（仙台市）と兄のレストラン（大崎市）

- ・イベントでの直売など対面販売にこだわってきたが、契約販売により全国に向けて、トマト、カリフラワーなどを出荷
- ・ひよこ豆のレトルトカレーの販売 ・レンズ豆・カシューナッツのおつまみの販売（インドからオーガニックの豆を輸入して、加工）



3 新規参入希望者に一言

夢の実現に向けて、まわりの人に思いを伝えましょう！！

「農業をしたい」「私は料理が好き」など、自分の夢や思いを口にすることで夢は叶うと思います。それを聞いた周りの人たちからの情報提供や応援があって、私は、夢に近づくことができました。

【視察先2】 遠田郡涌谷町 有限会社氏家農場 代表取締役 氏家 靖裕 氏

1 現在までの経過

氏家農場は、八代続く農家であり、土づくりと減農薬栽培にこだわって小ねぎ、青ねぎ、白ねぎ、みず菜の生産に取り組んでいる。

元々、この一帯は、ハウレン草の栽培が盛んな地域であったが、連作障害で生産量が落ちたため、代替えの作物を探し、ねぎに行き着いた経緯がある。現在、法人の会長を務めている父の治氏は、この一帯の小ねぎ生産の定着を主導した一人である。

両親そして長男も加わり、小ねぎ栽培を中心に家族経営で農業を行っていたが、その頃、自営業を行っていた靖裕氏は、農業を行うことは全く考えていなかった。

しかし、法人化するタイミングで「みず菜部門を任せてもらえるなら。」と29歳の時に就農を決めた。

現在、施設では周年で「小ねぎ」と「みず菜」、露地栽培では「白ねぎ」と「青ねぎ」、それに「水稻」を含めた複合経営を行っている。



2 経営について



代表取締役 氏家 靖裕 氏

- 会社設立 平成18年 ■資本金 1,000万円
- 従業員数 役員3名、社員7名、パート35名位、ベトナム人実習生6名
- 規 模 田（水稻）：8ha、露地野菜（白ねぎ・青ねぎ）：6ha、施設野菜（小ねぎ・みず菜）：6ha（ハウス面積は12,000坪）
小ねぎ89棟、みず菜46棟、青ねぎ20棟 計155棟

「健全な野菜は健全な土づくりから」をモットーにすべて土耕栽培で、完熟堆肥・有機質肥料等を使用し、土壌のミネラルバランスまで配慮し、ASIAGAP認証を取得するなど、徹底した栽培管理を行っている。

平成22年に自社で販路を開拓し、県内で販売する50%以上は契約販売であり、卸先は、飲食店やホテル・直売所・加工業者などで、加工業者経由で有名うどんチェーン店にも納品されている。

今後は、ねぎの洗浄・調整を他所で行って作業の効率化を図ることや、ねぎの一次加工をするカット工場を建設することを計画している。

3 雇用について

人事評価制度を採用し、年間休日の確保など労働環境の整備に取り組んでいる。

求める人材は、「素直な人」。社員として、販路拡大のための「営業力」、そして、栽培面積増大に伴う「現場管理責任者」など、農業は未経験であっても、経験やスキルのある人を求めている。

【視察先3】 登米市 さきたまファーム 常永 秀晃 氏



常永 秀晃 氏

1 就農の動機



前職は、自然環境を調査研究する仕事をしていて、自然豊かな環境での生活に憧れがあった。転職、起業を考えたとき、「農業」のある生活が自身のライフスタイルと考え、妻の友人が多く住む宮城県を移住の第一候補とした。登米市を選んだ理由は、研修受入農家の存在や研修生が滞在できる住居、農業分野への補助が充実していることが大きかった。

東日本大震災の前日に移住し、翌日に被災。研修先農家のハウスで避難生活を送った。地域の団結力に感動し、人々の温かさに感謝！農家の底力を目の当たりにして、「この地で…農業で生きて行こう」と決意した。

2 就農までの経緯

農地は、移住後に知人となった農業委員から、売却を希望している人を紹介してもらった。耕作放棄地であったため、補助事業を活用して開墾・整地を行った。

ハウスは、県内の居抜き物件を見込んでいたが、条件に合う物件がなかったため、ネットで見つけた栃木県の中古鉄骨ハウスを購入し、解体・移築した。

この他にも設備の多くは、中古品を購入または貰い受け、購入する設備についても助成等を活用し、費用の圧縮に努めた。

1年9カ月の研修の後、平成25年1月に10aの鉄骨ハウスでミニトマトとミディトマトの養液栽培(ロックウール栽培)で就農した。



開墾前の様子



就農1年目は、震災復興に伴う建設資材や職人不足の影響を受け、ハウス建設に多くの時間を費やした。ハウスの完成が大幅に遅れたため、定植適期を逃すなど、苦難の多いスタートとなったが、その時の教訓は今に活かされている。

現在の売り先は、直売所や飲食店舗であり、対面販売での顧客獲得、ラベルシールで認知度アップ、新しい品種で希少性をアピールするなど、工夫しながら販売を行っている。今後は、安定した収量の確保と他との差別化(プレミアム感)のバランスをとりながら栽培を進めていきたい。

3 新規参入希望者に一言

師匠の教えは、「作ったものを、どのように売るか」ということ。

作物は売り方次第で大きく変わる。また、売れる商品をつくるという意識が不可欠である。

