

【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。

