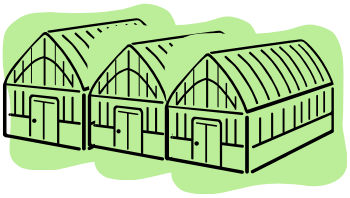
視察園概要②　（有）マルセンファーム

代表取締役：千葉　卓也（42歳）
専　　務　：千葉　哲也（40歳）



視察場所：大崎市鹿島台字上志田３５０
TEL：０２２９－５６－５２６９

社　　員：３０名（内正社員１０名〈内女５名〉
パート２０名〈内女１９名〉）

設立年月：平成１６年９月

１．経営内容

〈経営理念〉

「お客様、スタッフ、みんなの笑顔が野菜を作る喜び」
～大震災被害後も一丸で乗り越える原動力に。

〈経営の特徴〉

① 野菜の美味しさに向き合う　～消費者目線でのものづくり

安心・美味しい野菜づくりは、できるだけ農薬散布を減らす工夫が必要。そのためには、健全な土で育てることが不可欠。自家製堆肥（籾殻、わら、米ぬか）と必要に応じた有機肥料（海藻肥料、ミネラル肥料）での栽培を行っている。

② 味・糖度の秘訣　～甘み、酸味、コクにこだわり独自の出荷基準で！

安心・美味しい野菜づくりは、できるだけ農薬散布を減らす工夫が必要。そのためには、健全な土で育てることが不可

③ 人と人のつながり　～ 口コミ、直売、消費者との相互理解。
先人の知恵、若い力で地域農業を未来へつなぐ。

２．農業研修生の受入・採用実績

採用人数：平成26年度 １名、平成25年度 ３名、平成24年度　３名。
研修受入：社長は、指導農業士も務め、毎年、若い農業者や県農業大学校学生の研修も積極的に受入。

３．経営規模

園芸施設面積
トマト：　15，000㎡（150a）連棟ﾊｳｽ
ﾎｳﾚﾝｿｳ：　5，280㎡（　52a）ﾊﾟｲﾌﾟﾊｳｽ
菊　　：　9，207㎡（　92a）連棟ﾊｳｽ
水　稲：自作地 12ha、水稲作業受託：25ha
加工販売：トマトジュース（委託加工）

年商（年間販売額 H26実績）：２億 100万円

４．出荷販売先　　直売所：市場出荷　＝　９割：　１割

※直売所先：Ａコープ 元気くん市場（鹿島台、小牛田、富谷、八木山南）
花野果市場（美里町南郷）、さん直屋（松島町）
※仙台中央卸市場（宮果、仙印）、塩竈青果市場、ヨークベニマル

５．千葉社長のプロフィールと法人化の経緯

・1973 年５月 19 日生。
宮城県農業実践大学校卒業後、
1994 年４月就農。

・みどりの農協トマト部会鹿島台支部に入り、
新規作物として高糖度のデリシャストマトの
栽培を開始。
翌年には、弟も就農し、菊栽培を導入。

・2004 年９月経営基盤の安定化を図るため、会社を
立ち上げ社長に就任。父が会長。弟が専務を務める。

６．就農のきっかけ

父は、会社務めをする兼業農家で、どうしても農業を継がなければならないという環境ではなかった。

私が中学生だった昭和 61 年、鹿島台地区は豪雨水害に見舞われた。

当時は、ちょうど、退職した父が稲作中心から、天候にあまり左右されない施設園芸を基幹として専業農家としてスタートを切った矢先の出来事だった。

ハウスのホウレンソウは全滅し、農業機械も使い物にならなくなり大打撃だった。しかし、父はへこたれず、水が引くと直ぐホウレンソウの種を播き出荷にこぎつけた。その後も計画的に規模を拡大していった。「そんな父のチャレンジする姿に共感し、農業高校、農業実践大学校への道を選び、就農した。

※平成 16 年度新みやぎのアグリビジネス戦略経営体育成支援事業　活用
※第 60回全国農業コンクール　優秀賞受賞（2011 年）

７．新規参入者希望者へ一言

「明るく、元気で体を動かすことの好きな方、
農産物の生産・販売に興味のある方をお待ちしています。
一緒に、農業の感動と喜びを味わいましょう！」

。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。

★教えてください！

【参加者の皆さんから】

・土づくり対策について、具体的に教えてください。
・病害虫対策は、どのようにしているのですか。特に、予防対策は？
・営農を開始した時の、最初の販路の確保はどのようにしたのですか？
・経営の採算性や品目選定基準は？

【(有)マルセンファーム千葉社長への質問】

・研修の受入や雇用の予定はありますか？
・就農に必要な資格は？
・加工するにあたり苦労や困ったことは、なんですか？
・今後の菊栽培の需要と生産の見通しは、どのように考えていますか？
・従業員の時間外や役員（家族）の休日は？どのように配分しているのですか？