

## 視察園概要③ 佐藤 民夫 さん (64歳)



視察場所：村田町大字薄木字夕向原28  
TEL：0224-83-4858  
家族構成：本人、妻  
就農時期：平成14年

### 脱サラ -51歳からの農業経営 ～サラリーマンに負けない農業所得をめざして

#### 1. 経営内容（品目、面積）

①栽培面積：水稲 自作 2.5ha + 作業受託（刈取り）7ha  
露地畑 4～5ha（年2作）  
パイプハウス 2棟 m<sup>2</sup>（育苗用）

※近年は、蔵王町や川崎町の農地を借り規模拡大。

#### ②作付品目：

（露地畑） 主力は、とうもろこし、キャベツ、ブロッコリー、そらまめ  
その他、カボチャ、さつまいも、じゃがいも、たまねぎ…等  
（施設）：野菜苗の受託生産

#### 2. 経営の特徴

- ・ 観察とデータ収集 ～毎日がワクワク。  
品種特性を知る。…土地、気候にあった使い分け。  
天候による作付け限界を見極める。（産地と産地の端境期を知る）
- ・ 省力化の徹底（人件費を減らす。15%減）  
～定植したら、畑に入らない。事前の準備で対応。
- ・ 農薬を減らす。  
～基本は、健苗育苗とほ場準備  
「病害虫は、出さない、増やさない。」

所得目標 1,000万円

#### 3. 労働力

本人（200日）＋妻（150日）＋雇用（125時間/月×6ヶ月）

#### 4. 出荷販売先 ～野菜は、直売所で完売！

道の駅むらた農産物直売所  
おてんとさん（蔵王、柴田、名取） 他。

※直売所の消費者は、8割が仙台市から。

- ・ 消費者嗜好は、スーパーに無いもの。  
野菜の栄養価は、新鮮さだけではない。→普及教育も必要。
- ・ 安いものを買うのではない。→ブランド化が必要。
- ・ 直売所は、みんなと同じでは、ダメ。→ポップでひと工夫。

## 5. 就農から現在までの経緯

大学を卒業後、地元の特殊鋼会社の営業マンとして、全国を飛び回っていました。家族との時間もなかなかとれない中、長男という事もあり、実家の農業を継ぐ。

父は、葉たばことそらまめを中心としていたが、直売所を中心とした多品目栽培に転換。道の駅「村田」で有名な「村田町物産交流センター農産品直売所の産直会「村田ファーマーズ会」の（前）会長を務め、そらまめ祭りやとうもろこし祭りなどの販売企画に力を入れ、定着させた。

現在は、農林水産省の「農業技術の匠」や農文協発行「現代農業」で、度々紹介されたことから、県内外の直売所から視察や講師を依頼され、技術の普及活動も行っている。

### 参考図書・資料

- ※「農業技術の匠」（平成 21 年）  
～新しい育苗・定植技術による  
ブロッコリー・スイートコーンの作期拡大
- ※「別冊現代農業」（平成 23 年 10 月 1 日発行）  
～農家が教える品種とことん活用読本  
・品種選びから育種・自家採種法まで
- 「別冊現代農業」（平成 25 年 10 月 1 日発行）  
～農家が教えるジャガイモ・サツマイモづくり

## 6. 新規参入者希望者へ一言

**「情報は、地元で成功している人の話を聞く！」**

**「継続できなければ意味がない～工夫が必要」**

