

視察先概要 (株)宮城フラワーパートナーズ 今野 高 さん 49歳



花苗生産者、経営者。農業改良普及員として県に9年間勤めた後、平成11年4月に31歳で独立就農。

1. 現在までのみちすじ

6歳時	農家の長男に生まれ、6歳の時に使命感から「農業をする！」と心に誓った。
就職面接時	県職員採用の面接時に独立就農することを念頭に「5年で辞めて農業をする！」と話した。
平成8年	夏から千葉の知り合いのところに、販売ノウハウを含む花苗の技術取得のため。月1回ペースで研修に通った。
平成9年	小牛田 美里町の実家でハウス20坪で試験的に始め、40坪に増やし、母がイオンと契約、販売開始。
平成10年	鉄骨ハウス100坪を建て、イオン4店舗に販売。
平成11年	4月に独立就農。この年、プラス400坪。
平成12年	プラス500坪で小牛田に合計約1,000坪。
平成24年	1月に法人設立。加美町に既存パイプハウス3棟とともに農地を借り上げ、パイプハウスをプラスして経営を開始。
平成29年	現在の栽培面積は施設2,100坪（うち700坪は小牛田）のほか露地畑300坪。パイプハウス17棟所有。

これ以外に福島県の農場も借りていた時期もあり。

2. 経営の概要と特徴

- 当初より、**市場外流通**を目指し、流通ありき（自分で価格を決める）で作目を花苗と決めた。
- ホームセンターに販売。全国4,000軒のホームセンターのうち1,000軒、約25%に販売。東北では、約80%のシェア。取引先は、ダイシン、ホームック、イオン、コメリ等
- 取引先の各店舗に**品目・価格・量**を決めて**納品契約を半年前**に行い、それに基づき、栽培を行う。

完全な計画栽培 **納期・数量・品質…この中で納期が一番マッチしづらい。**

- 作目は100以上で色・サイズ別では600SKU（アイテム数）を栽培。
- 常時雇用は7名で、繁忙期はパートさんを含めて20名程度。
- 1,000坪1週間で1,000ケース出荷は多い方であるが、ピーク時は、2週間で4,000ケース出荷する。

出荷量の多いところの倍！

3. 経営して思うこと

- 当初10年は思いが強すぎて地域や従業員とうまくいかないこともあった。

戦略に対しての準備不足

販売を含むマーケティングを学んで知識で補うとともに
人の管理を理論で学び、それを経験値にプラス。
これにより、失敗の度合が減って状況が改善した。

- 失敗からの学び

失敗 一日だけ公務員を辞めなければ良かったと後悔

損害 虫でハウス1棟全滅

原因 やらなくちゃいけないことをしなかったために起きた失敗

「忙しい」の8割は、後手によって起きる。

4. 農業経営をするために

～自分の最終を考えた目標を立てて、どんなスタイルの経営をするのかを考える～

雇用を生む農業 ↔ 市場外流通