

さちまる農園

今泉朋美さん 今泉早智さん

朝倉市／就農6年目



今、農業をしていることに、
すごい充実感がある

有機野菜を手に取りやすい
価格で食べてもらいたい

前職はカメラマンの早智さん。家庭菜園の植物に癒されるうち、その世界に興味を抱き、友人からの情報でAGSAを知りました。当時は「無農薬栽培や食べ物の体への影響には興味がなく、純粋に農業をしたかった」という早智さん。3期生として入学したAGSAで1期生の生産者より実技指導を受けた早智さんは、2018年、朝倉市で朋美さんとともに就農。

一方、以前は自然食品店に勤務し、有機農業にこだわりがあった朋美さん。「夫婦で共通認識を持った方が良い」と考えた朋美さんは、早智さんに続き、6期生としてAGSAに入学。

住居、農地は、AGSAやAGSAのOB、さちまる農園の出荷先である直売所の仲間の紹介で確保。また、新規就農に関する国の支援策も利用。

なお、農園の名称「さちまる」は、漁師をさせている早智さんの実家の屋号「幸丸」に由来しています。

さちまる農園

栽培品目:野菜(ハウス、露地)

経営面積:約2.0ha

販路:小売企業への直接販売

小売店の直売コーナー

農産物の加工・販売、カフェの経営等

Website

<https://sachimaru2018.com/>

Instagram

<https://www.instagram.com/sachimaru>

[arunouen/](https://www.instagram.com/sachimaru)

Facebook

<https://www.facebook.com/SACHIMARUNOUE/>

[ARUNOUE/](https://www.facebook.com/SACHIMARUNOUE/)



sachimaru
farm



有機栽培の実践

さちまる農園では、主に夏はハウスでミニトマト、冬は露地でにんじんを栽培。この他、ニンニク、カブ、オクラ等を栽培。BLOF理論に基づき、堆肥（有機質資材）の施用と太陽熱養生処理による物理性・生物性の改善、堆肥と有機肥料によるアミノ酸の補給、土壌分析・施肥設計に基づくミネラルの補給を実践（「有機栽培の実際の実組内容」参照）。にんじんは有機JAS認証を取得。

こうした取組により、毎年の天候等による変動はありますが、例えば、にんじん約4t/10a程度※の収量を確保しています。

※：統計データ（農林水産省）

福岡県の冬にんじんの収量は2,280kg/10a（令和4年）



冬：露地栽培の
にんじん



夏：ハウスで育てた
ミニトマト

（写真はさちまる農園提供）

有機栽培の実際の実組内容

1. 堆肥（有機質資材）と太陽熱養生処理を用いた物理性・生物性の改善

- ・緑肥をすき込み、年1回の土壌分析をもとに堆肥を施肥し、太陽熱養生処理をする際にパチルス菌と酵母菌をまく。

2. 有機肥料によるアミノ酸の供給

- ・市販のアミノ酸肥料を土壌分析をもとに施用する。

イネ科の1年草ソルゴー。にんじんの緑肥としてすき込む。



3. 土壌分析・施肥設計に基づいたミネラルの供給

- ・ミニトマトは年1回（時期は1月頃）、にんじんは年1回（時期は6月頃）、外部の検査機関に、体積法による土壌診断を依頼。

【検査項目】

- pH（酸度）、アンモニア態窒素（NH₄-N）、硝酸態窒素（NO₃-N）、可給態リン酸（P₂O₅）、カリ（K₂O）、石灰（CaO）、苦土（MgO）、可給態鉄（Fe）、交換性マンガン（Mn）、塩分（NaCl）
- ・土壌分析の結果とBLOF理論に基づいた施肥設計ソフトを用いて、ミネラルの不足分を算定。ミネラルは市販品を購入し、ミニトマトは2月頃、にんじんは7月頃に施用。

4. その他の取組

- ・手作業又は機械の利用により、ほ場及び周辺を除草（ミニトマト5~6回、にんじん2~3回）

経営面の取組・工夫

農場は、収穫などの繁忙期を除き三人で管理。繁忙期はSNSを通じてスタッフを募集。さちまる農園は、多くの人に農園を知ってもらうため、SNSを積極的に活用。農園の情報はオープンにしています。

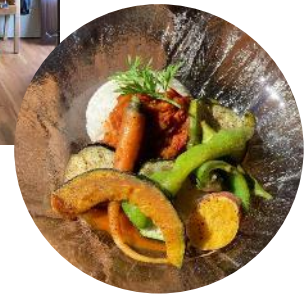
一方、昨年夏のミニトマトの収穫作業ではスタッフの確保に難航したため、AGSAに相談。結果、受講生に実習の機会を提供しつつ、収穫を手伝ってもらうことで繁忙期を乗り越えました。

生産した野菜は、県内でスーパーをチェーン展開する企業に販売するほか、同スーパーの産直コーナー、マルシェ、ECサイト等で消費者に直接販売。

また、規格外のにんじんを使い、ジュース等を委託製造・販売。農作業体験も不定期で開催。

さらに、一昨年（令和4年）、クラウドファンディングを活用して平成29年九州北部豪雨で被災した古民家を再生し、カフェとフリースペース「ほしまる」を開業。カフェでは、さちまる農園で生産した野菜を使用したカレーやにんじんジュース（12～3月頃までの旬の時期は生絞り100%）などを提供しています。

古民家を再生したカフェとフリースペース「ほしまる」



カフェで提供している
スパイスカレー



カフェで提供している
にんじんジュース

（写真はさちまる農園提供）

今後の展開

さちまる農園は、今まで学んできたBLOF理論を実践するという軸がぶれなければ、「有機栽培をこれからも続けることに大きな不安はなく、大丈夫」と考えています。

また、本年（令和6年）、さちまる農園はAGSA及びAGSA出身の他の有機農業者とともに、国の新規就農支援の対象となる研修機関の認定を受けました。今後、AGSAと連携して新規就農者の育成に取り組

みます。

経営の面では、昨年が開業した「ほしまる」の営業を軌道に乗せることが当面の優先すべき課題となっています。

さちまる農園の活躍によって、有機農業の担い手の育成、有機農業に対する消費者の理解や共感が一層進むことが期待されます。

もっと聞いてみました！

Q. 地域の農業を担う一員となって思うことは？

A. 人とのつながりの大切さを実感しています。就農時の農地や家の確保は簡単ではなかったものの、AGSAや実技指導を受けたOBの方が紹介してくれました。その後、同じ直売所に出荷する仲間のつながりで、農地付きの住居を紹介していただき、元々借りていた農地にも近くなりました。

当初、往復には1～2時間を要し、売上も大きくない直売所への出荷に自分（早智さん）は反対でしたが、朋美がコミュニティーをつくる大切さを語ってくれたおかげで、直売所の仲間とのつながりを続けることができました。結果的に、このことは、とても良かったと思っています。

Q. 直売コーナーの価格の設定は？

A. 直売コーナーで販売する商品に価格設定する際は、自分達から価格競争を起ささないように気をつけています。

BLOF理論に基づいた栽培により、多収を実現しているため、慣行栽培と同程度の価格で販売しても経営的には成り立っています。もちろん学校でしっかり学んで栽培しているので、AGSAで学んだ分をもう少し価格に転嫁しても良いのではとの思いがあります。

ただ、家族、特に子どもの健康のために、なるべく有機栽培の商品を購入したいと思っ
ていても、価格が高いと続かないし家族の理解も得にくい実情があると思います。また、
出産直後のお母さんの場合、自然食品の店舗に通うことが難しい場合もあると思います。
そうした方にも手に取りやすい価格で食べてもらえれば良いという気持ちでいます。

Q. 就農して良かったことは？

A. 自然食品店に勤めていた頃は、娘のアトピーがひどくて、食品のマイナス面ばかりを見てしまっていました。

ただ、就農してみると農業の大変さがわかって、慣行栽培を含む農産物を生産する方々への感謝の気持ちが生まれました。今、農業していることにすごい充実感があります。（朋美さん）

Q. なぜ加工品を？

A. せっかく出来てきてくれた野菜たちを無駄にするのが申し訳なくて、品質は大丈夫なものの形状等で青果として購入されにくいものをジュースに加工しています。

その「絞るかす（にんじんおから）」すらもったいないので、絞るかすから作ったクッキーを「キャロまる」という名で「ほしまる」やマルシェで販売しています。