

げんきファーム

代表 石橋 雄也さん 集荷・マルシェ担当 平田 亜寿紗さん
朝倉市／就農4年目



有機農業での就農のハードルを
下げる仕組みを創っていきたい

子供の正直な反応と
栽培の過程をリンク。
次の栽培に活かします

前職は民間企業、その前はJAに勤務していた石橋さん。JAにいた時から、農業が衰退している現状が気になっていた石橋さんは、自ら農業を実践し、現状を打開したいと考えるように。民間企業を退職後、慣行栽培を行う農園に勤務しましたが、ハウスで農薬を散布していた石橋さんは体調を崩す経験を。それから有機農業に取り組む決意をした石橋さんは、AGSAの存在を偶然知り、2期生として学ぶことに。AGSA 1期生の生産者より実技指導も受けた後、2019年、朝倉市で就農。

就農に際し、住居は移転せず、農地は石橋さんの知り合いを通じて確保。また、新規就農に関する国の支援策を利用しました。

平田さんは、以前、農業法人に勤務。退職後、

顔見知りの石橋さんから声を掛けられ、「げんきファーム」に再就職しました。

なお、農園の名称「げんきファーム」には、「出会った方が元気になれるお手伝いをしたい!!」という石橋さんの思いが込められています。

げんきファーム

栽培品目:野菜(ハウス、露地)
経営面積:2.5 ha
販路:小売店の直売コーナー、マルシェ
農産物の加工・販売

Instagram
https://www.instagram.com/genki_farm_since2019/



有機栽培の実践

げんきファームでは、主にハウスでミニトマト、露地でズッキーニ、にんじん、じゃがいも、かぶ等を栽培。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）。

石橋さんは、有機農業を始めた当初、様々な失敗を経験したものの、就農2年目以降は、目指している品質の野菜を生産できていると手応えを感じています。

また、毎年の天候等による変動はありますが、ミニトマトは2.4 t/10a程度※、にんじんは3 t /10a程度※、じゃがいもは2 t /10a程度※の収量を確保しています。

現在は、土づくりのほか、管理作業（畝間の除草、定植や液肥散布のタイミングの見極め）にも力を入れています。

※：統計データ（農林水産省）

福岡県の夏秋ミニトマトの収量 1,940kg/10a（令和4年）

〃 冬にんじんの収量 2,280kg/10a（令和4年）

〃 春植えじゃがいもの収量 1,430kg/10a（令和4年）

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

- ・市販の堆肥（原料：牛ふん、豚ふん）や河川敷の刈草を調達。
- ・毎年、7～8月の高温期に、10a当たり、有機肥料や河川敷の刈草を約2 t、希釈した微生物資材約250 Lをほ場に施用後、約20日間（地温の積算温度600℃～900℃程度）太陽熱養生処理を実施。
- ・微生物資材（バチルス菌、乳酸菌、酵母菌）は以前、市販の納豆やヨーグルトなどから自家培養したものを活用していたが、近年は時間短縮のため、市販の微生物資材を活用。
- ・今後の取組として、緑肥の栽培後のすき込みによる有機物の供給を検討。

2. 有機肥料によるアミノ酸の供給

- ・有機肥料（アミノ酸肥料）は、主に鶏ふんや魚粉を使用し、堆肥と有機肥料の窒素割合が、トマト・にんじんとともに6：4を目指して施用。
- ・10a当たり、ミニトマトは基肥10kg程度、にんじんは基肥10kg程度を施用。追肥は、野菜の状態を見ながら酢などを随時施用している。

3. 土壌分析・施肥設計に基づいたミネラルの供給

- ・土壌分析は、費用面及びほ場ごとの大まかな傾向は把握できていることから、毎作ごとではなく、2作に1回又は年1回実施。
- ・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（石灰、苦土、ホウ素、鉄、マンガンなど）の不足分を算定。ミネラルは市販品を購入し、ミニトマト・にんじんとともに基肥時に施肥。
- ・水溶性と、く溶性のミネラルを施肥することで「ミネラル先行、窒素後追い」の生育になるように施肥設計を心がけている。

4. その他の取組

- ・ミニトマト、にんじんの栽培では、随時手作業と機械でほ場及び周辺を除草。

経営面の取組・工夫

農場は、ほぼ石橋さん一人で管理。作業の計画を入念に立て、栽培管理は分単位で実行。収穫した野菜の袋詰めと出荷、マルシェでの販売等は平田さんの担当。収穫などの繁忙期は、知り合いにも作業を依頼しています。

作業場兼事務所は、使用されなくなったJAの施設を間借り。トラクター等の農業機械は知り合いなどを通じ、安価な中古品を購入。石橋さんが新品を購入したのは就農3年目以降です。

生産した野菜の多くは、県内でチェーン展開されている小売店の産直コーナーで販売。多くの方に、げんきファームを知ってもらえるようSNSを通じた情報発信に取り組むとともに、農園のロゴマークを商品に貼付しています。

また、顧客の反応を確認することが大切と考える石橋さんは、マルシェに月1回程度のペースで出店。試食をした時の「子どもの反応は正直」と実感している石橋さんは、マルシェでの反応と栽培の過程をリンクさせて次の栽培に活かしています。

さらに、野菜の出荷がない時期の収入を確保するため、農場産の野菜を使った加工品（ドレッシング等）を委託製造・販売しています。



げんきファームで収穫された野菜。
大きくて甘く、みずみずしいです。



トマトやニンジンなどはドレッシングに加工。
素材の甘味とうま味が感じられます。

（写真はげんきファーム提供）

今後の展開

げんきファームは、今後ともBLOF理論を基本に生産を行う方針です。ただ、農薬に関しては、「何がなんでも有機栽培というよりは、今回も農薬を使用しなくて良かった」というスタンスです。経営を成り立たせるためにどうしても農薬が必要という状況になれば、躊躇なく使用する考えです。

また、本年（令和6年）、げんきファームは、AGSA及びAGSA出身の他の有機農業者とともに、国の新規就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、今後、認定農業者の認定を受け、認定計画に基づく規模拡大と法人化を検討しています。また、生産した野菜を特別栽培農産物として販売するため、ふくおかエコ農産物認証の取得を申請する予定です。

げんきファームの活躍によって、有機農業の拡大と担い手の育成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. 就農して大変だったことは？

A. 米・麦・大豆が中心の産地に、他所からきた自分が野菜の栽培を始め、また、土壌の質が野菜づくりには良くないこともあって、周囲からは心無い言葉もかけられました。

しかし、自分には頼る所がなく、この農地しかなく、BLOF理論でカバーできると信じ、1年目は機械がほとんど入れない状態の農地で、がむしゃらに野菜作りに取り組みました。周囲から認められるまでには2年を要しました。



太陽熱養生処理を行い青々とした葉が茂るニンジン畑

Q. 周囲の生産者との関わりは？

A. 有機農業に取り組むことに対し、周囲の生産者から表立って何か言われたことはありません。周囲の生産者と打ち解けるために、自分から積極的に、隣の水田で作業している方に挨拶をしたり、飲み物を勧めたりしています。また、隣のほ場との境界線周辺は、余分に草刈りを行っています。

Q. 市外から通いで農業をしている理由は？

A. 会社勤めの場合、時間をかけて通勤することが一般的です。就農時のハードルを下げる意味でも自分が農業での事例になろうと考え、あえて市外から通作しています。

Q. 1年目はどんな失敗を？

A. カブの外側が虫に食べられ穴だらけになり、そのカブを小売店の直売コーナーに出荷したことです。食べると味は悪くないので出荷したところ、お店から苦情の電話がかかってきました。

オクラも失敗しました。簡単に栽培できるということで、ハウスに種をまき、芽は出てきたものの、その後、全滅。そもそも寒さが苦手ということを知らずに、不適切な時期には種したことが原因でした。

Q. 失敗から学んだことは？

A. カブでの失敗は、翌年、ほ場にマルチを張り、栽培時期を変更するなどの工夫したところ、見た目もきれいなものを生産することができました。

オクラでの失敗について、自分もそうでしたが、新規就農者は一般の農業者と違うことをしたがる傾向にあります。まず、普通に土づくりをして、普通の栽培（適期での作業）を行えば、新規就農者でもそんなに失敗しないと思います。