

先輩農業者インタビュー



新規参入

園芸

石川県金沢市

小村 拓朗 さん

(石川県出身)

就農のきっかけ

～農と福祉をつなぐ就労の場づくり～

2023年に会社を退職(当時43歳)し、2024年1月に法人を設立しました。新型コロナウイルス禍をきっかけに働き方を考えている中、以前から関心のあった就農への意欲が高まりました。20年間勤めていた大手通信企業を退職し、金沢農業大学校で基礎的な農業技術を学んだ後、2024年から親が所有していた4ヘクタールの土地でオリーブの栽培をスタートしました。「農と福祉をつなぐ就労の場づくり」を志したことが、就農の原点です。金沢農業大学校で農業の基礎を学び、野菜と果樹の両分野を行き来しながら実践的な技術と知見を習得してきました。

これまでの営業経験を自身の強みとし、技術力だけで競うのではなく、戦略と仕組みで価値を生み出す経営型の農業スタイルを選択しています。

栽培、加工、販売

～オリーブの栽培に着手～

オリーブは2024年春より順次定植を開始しました。受粉樹を考慮した設計と混植による自然受粉を基本としています。圃場は元畑地で暗渠が整備され、水はけは良好な一方、草刈り作業の負担や局所的な湿害が課題です。初年度は新梢への被害により着果はほぼゼロでしたが、2年目以降はハマキ類対策を強化し、生育改善を図っています。

搾油については「収穫後24時間以内」を基本方針とし、将来的な自社搾油機の導入を計画しています。また、オリーブの芯漬けは外部加工を検討し、葉についてもお茶原料などへの活用を視野に入れています。現圃場には約60aの拡張余地があり、約250本の追加定植が可能です。あわせて、水害リスク分散の観点から多拠点化も検討しています。



～野菜の直売について～

元々、実家にあったビニールハウスを活用して、冬季を中心に、ほうれん草・金沢春菊・アスパラ菜を直売しています。売り場は客層や価格帯、既存出荷者との重複を考慮し、最適な店舗に絞って出荷。毎日補充・小ロット販売を基本とし、ロスの最小化に努めています。売れ行きや残品状況を現場で把握し、品目や数量の調整に反映。販路は大阪屋、コープいしかわなど、地元スーパーが中心です。大規模化を目指すのではなく、品質・機動力・顧客理解を強みとした競争を行っています

～スマート農業の取組～

圃場およびハウスにIoTセンサーを計7基設置し、気温・地温・湿度・日照・土壌水分・成分などを常時データ取得しています。遠隔監視により、大雨時の浸水兆候の把握や、ハウス内外の環境管理を効率化。経験不足をデータで補いながら、作業効率と品質の向上を図っています。



経営と投資

～経営方針～

将来的には、オリーブ事業が野菜の売上を上回る見込みです。1本あたり売上1万円を目安に、約1,000万円規模を想定しています（※加工方法や販路により変動）。

委託搾油の場合、年間200～300万円程度のコストが見込まれるため、中長期的には自社搾油設備の導入が有利と判断しています。搾油・加工・販売拠点を福祉（就労の場）と複合化し、採算性と社会的価値の両立を目指す構想も進めています。

一方で、「最初の1人を雇う」段階のハードルは高く、就農5年前後における二次フォロー型の雇用支援があれば、事業拡大につながると考えています。

～リスク回避への取り組み～

雪害リスクは比較的低いものの、線状降水帯による集中豪雨を大きなリスクと捉えています。河北潟エリアへの一極集中を避けるため、能登など平地への二拠点化も検討中です。

また、果樹保険の未整備や、加工を前提とした場合に収入保険が使いにくいなど、制度上の課題も認識しています。



社名の由来

「ナナテーブル」という社名は、娘が幼少期に描いた「数字の7がテーブルに座っている絵」に由来しています。「食卓まで届ける農」と「多様性」を象徴する名前であり、将来の福祉事業との連携も見据えて名付けました。

就農希望者へのメッセージ

～これから就農を考える方へ～

自分自身の強みを生かせる農業の形を設計し、週末農業など小さく始めながら適性を確認することをおすすめします。農業大学校などで基礎を学びつつ、自身の圃場条件に合わせて応用していく姿勢が重要です。

「農業は、稼ぐだけでは続かない。小さな成長を喜べる人にこそチャンスがある」そうした考えのもと、無理のない将来設計を大切にしています。

令和 7 年 10 月 経営支援課取材