

先輩農業者インタビュー



新規参入

園芸

富山県富山市

黒田 真吾 さん、優美さん

就農のきっかけ

－ 就農に至る経緯を教えてください。

実家が農家だったこともあり、もともと農業には関心がありました。高校卒業後は一度別の仕事に就きましたが、その後農業法人に入り、現場経験を積みました。農業法人で働く中で、「自分でつくったものを直接消費者に届けたい」という思いが強くなりました。消費者から直接「おいしい」と言ってもらえることに魅力を感じたことが、独立就農を決意した大きな理由です。

独立・自営就農後のこと

－ 就農初期で大変だったことを教えてください。

一番不安だったのは、「販売先が確保できるかどうか」です。自分で販路を開拓する必要があり、経営の責任の重さを強く感じました。

－ 経営で工夫していることはありますか。

市場出荷に加え、直売所やスーパー、インターネット販売など複数の販路を組み合わせています。また、SNSでの発信にも力を入れており、Instagramは毎日投稿を継続しています。農機具の動画などは反響が大きく、認知の向上につながっています。その結果、SNSを見た飲食店から直接連絡があり、規格外野菜の取引につながるなど、新たな販路の開拓にもつながっています。

－商品づくりや付加価値化の取組を教えてください。

規格外のネギを活用した加工品「ネギ塩麴」を商品化しました。麴の原料であるお米、塩、ネギに関しては富山県産とし、無添加にこだわっています。

また、規格外野菜については、飲食店との直接取引にもつながっており、廃棄削減と収益確保の両立を図っています。



－イベントの取組について教えてください。

収穫体験イベントを定期的に行っています。内容は、収穫 → 詰め放題 → 畑での炭火焼（コンロを設置してその場で調理）→ 試食 → クイズ大会といった流れで、農業を体験しながら楽しめる企画としています。昨年は年4回開催し、参加者の約9割が親子連れでした。子どもも大人も一緒になって体験できるイベントとして、好評を得ています。

企画や準備は手間がかかり大変ですが、参加者から「楽しかった」「また来たい」といった声を直接もらえることが大きなやりがいとなっています。

また、イベントを通じて農園のファンが増え、SNSでの発信と相乗効果で認知度が高まっています。

さらに、参加者の中には飲食店関係者もあり、そこから直接取引につながるケースもあります。マスコミの取材につながることもあり、農園の知名度向上にも寄与しています。大変さはあるものの、「自分自身も楽しめる取組であり、やる価値がある」と感じながら続けています。



－ 今後の展望を教えてください。

今後は拠点を拡大し、ネギと米を中心とした生産体制を整えていきます。
家族と連携しながら規模拡大と経営の安定化を図っていきたいと考えています。
将来的には雇用の創出も視野に入れ、「くろまる＝ねぎ」と認知されるブランドづくりを進めていきます。

就農希望者へのメッセージ



－ 就農希望者へのアドバイスをお願いします。

就農して感じたのは、「作ること以上に売ることが重要」ということです。販売先が確保できるかどうか大きな課題になるため、市場だけでなく直売やインターネット、飲食店との取引など、複数の販路を持つことが大切だと思います。

また、就農する上で大事だと感じているのが、地域の人とのつながりです。周りの農家の方に話を聞いたり、相談したりする中で、うまくいったことだけでなく、「こういうやり方は失敗した」といった経験も教えてもらえます。そうした人の失敗談を聞けることは非常に勉強になり、自分の経営に活かせる大事な情報だと感じています。

一人で考えるのではなく、地域の方と関わりながら学んでいくことが重要だと思います。

さらに、SNSでの発信を続けていくことで、思いがけない出会いや仕事につながることもあります。実際に、発信をきっかけに飲食店との取引が始まるなど、経営の広がりを感じています。加えて、イベントなどで消費者と直接関わることで、農業の魅力を伝えながら、自分たちの農業を応援してくれる人を増やしていくことができます。

「消費者と直接つながれること」は農業の大きな魅力の一つです。地域とのつながり、人との出会いを大切にしながら、自分なりの農業の形をつくっていくことが大事だと思います。