

りんご農家の未来はもっとカジュアルに

新規参入 就農2年目



永井 温子さん (弘前市)

就農のきっかけ

弘前大学を卒業後、関東の企業に就職しましたが、東北に戻ることは既に卒業時に決めていました。

弘前市にとって最も重要な課題に関わりたくと考え、「ひろさきローカルベンチャー育成事業」※の中から「りんごの未来への小さな一歩プロジェクト」に参画しました。後継者のいないりんご農家と新規就農者とのマッチングの仕組みづくりを目的に活動する中で、就農について色々な方々から話を聞き、自ら調べていくうちにターンやUターンで就農する場合、様々なハードル（農地確保、資金確保、営農技術等）があることに気づきました。プロジェクト参画当初、自ら就農する予定はなかったのですが、実際に就農経験を通して新規就農者が直面するハードルについて詳しく知ること、多様な人材がりんご産業に関われる環境を作りたいと思い就農しました。

○就農にあたっての課題

園地を購入する条件を決めるため、園主と1年間話し合いを重ねました。

また、「りんご農家はこうあるべき」という固定概念に対し、もっと自由な考え方でりんご栽培を始められないかと思い、りんご農家に挑戦しました。

○活用した支援事業等

・ひろさきローカルベンチャー育成事業※1
 ※地方での起業を育成するため、地域おこし協力隊制度（総務省）を活用して、移住・起業の受入れ組織拠点であるNCL弘前において地域資源を活用した様々な起業プロジェクトに取り組んでいる。

【千雪（ちゆき）のりんごジュース】

「切っても茶色くならない」千雪の特徴を存分に活かした永井さんこだわりのりんごジュース。HIROSAKI ORANDO、自社ECサイト、虹のマーケットで販売中！



商品紹介URL：
<https://pathways-within-apple.jimdofree.com/>

プロフィール

- 氏名・・・永井 温子さん（30歳）
- 出身地・・・福島県郡山市
- 経営の概要・・・会社経営（(株)Ridun）
 従事者1名
- ・経営面積・・・2.4ha
 （個人40a、会社2ha）
- ・栽培品目・・・りんご（ふじ、千雪等）
- ・販売先・・・生果→弘果（市場）、
 りんごジュース等の加工品→虹のマーケット、
 HIROSAKI ORANDO、自社ECサイト等

就農してからの課題や想い

○取り組み

現在、生産した生食用りんごは卸売市場に9割出荷。冷蔵倉庫が無いので、収穫後に随時出荷しています。残りの1割はジュースやジェラート、ピューレに加工委託。りんごは収穫時期によって品種が変わるので、今後は、旬に合わせたジュースに加工して特色を出したいと考えています。

○就農してからの課題

今後、高齢のためリタイアするりんご農家が増え、私のような若手に「りんご園を引き受けて欲しい」と声がかかると思いますが、一方、自身も人手が足りないためアルバイトを雇ったり、仲間から手伝ってもらい何とか栽培している状況なので、デリケートなりんごの木に病気を蔓延させない効率的な栽培管理を模索中です。

○課題の解決方法

2021/8/2に会社を設立しました。今後、りんご栽培だけでなく、農業機械等の貸し借り、りんごの販売等を行える会社にしていきます。また、当園のアルバイトを人手不足の園地に派遣する協力体制を整えたいと考えています。

就農を考えている方へのメッセージ

私は就農当初、周りの先輩農家さんに「栽培技術がないとりんご農家を続けていくのは厳しい」と言われ続けてきました。実際に農業を続けていく中で、畑のことを相談できる師匠のような存在がいることが大事だと思っています。また、りんご栽培は、最初のうちは必要な作業を最低限できれば良いと思っています。