

地の利を活かした経営戦略で、 ロットをまとめて安定した販路の確保

新規参入 就農1年目



中嶋 大樹さん

就農のきっかけ

コロナ禍で社会・経済が混乱する中、自分の人生における時間の使い方について考えるようになりました。前職の物流関係の仕事は嫌いではありませんでしたが、コロナ禍で環境が変化し、勤務形態や対面でのやりとりが出来ないなど、いろいろな制約を受けるなか、自分自身仕事に対する「やりがい」が減って来ていると感じるようになりました。それと同時に、将来、転勤によって「地元」から離れ、子供が大きくなるまでの限りある家族の時間を奪われてしまうかもしれないという不安もありました。そんな中、目に留まったのが、畑で生き生きと農作業をしている幼なじみ（下山農園）の姿でした。終わりの見えないコロナ禍で、増大する不安がそう思わせたのかもしれませんが、家族や友人ともよく相談し、熟慮したうえで農業への道を選択しました。

○就農にあたっての課題

初期投資を抑えることと安定的な販路を確保することが課題でした。これまで会社組織で働いていましたが、経営者視点で物事を考えることが欠けていたように思えます。資材を購入するにも、当然、経費になりますので、限られた予算で、いかに初期投資を抑えるかということに重点を置きました。天候に左右される農業ですが、販路についても、せっかく手をかけて育てた農産物を販売することが出来なければ無駄になってしまうので、少しでも不確実性を減らすために「安定した販路」の確保は必須条件でした。

*写真は香りの強い根付きパクチー



○活用した就農支援策等

- ・農業次世代人材投資資金（開始型）

自己紹介

- 氏名…中嶋 大樹さん（37歳）
- 出身地…青森県大鰐町
- 経営の概要…個人経営
 - ・経営面積… 15a
 - ・作付品目…ピーマン、パクチー、ハーブ
 - ・販売先…首都圏（秘密）、農協、市場

就農してからの課題や想い

○取り組み

私の農業に対するイメージは、農産物価格の決定権は生産者にはなく、買い手が決めた価格で買い取られ、殆ど稼げない業種だと思っていました。ところが下山農園の取組は、地域で組合を作り「独自販路」へ大ロットで出荷することにより、簡易包装による作業効率の向上に加え、事前に契約単価を設定するため、収入をある程度計算することができるというメリットがあり、価格変動リスクがありません。露地栽培のピーマン、パクチー、ハーブを選択した理由は、初期投資を抑えられることと、青森ならではの冷涼な気候を活かした栽培で、夏季に首都圏に向けて安定した供給が出来るからです。他の産地での生産が少ないうちに、いかに短期間で集中して首都圏に農産物を供給することが出来るかが鍵となります。

○就農してからの課題

露地栽培なので、雨の日の作業が出来ず、アルバイトの雇用が無駄が生じて機会損失となるため、投資を抑えつつ、雨天でも作業が出来る環境を整備して、雇用ロスを生まないことが課題です。

○課題の解決方法

現在も雨よけ時のアイデアを探しています。並行して、天候による作業実施の判断基準を設けて雇用の在り方について考えたいと思います。

就農を考えている方へのメッセージ

まずはアルバイトからでも良いので、農業にチャレンジしてみましょう。一生懸命取り組んでいれば、必ずまわりが助けてくれます。とりわけ組合のみんなには助けられっぱなしですが、大鰐町役場や農業委員会の方々も親身になって話を聞いてくれます。次は私が就農を考えている人に手を差し伸べてあげられるような農家になりたいと思います。