就農事例

砂岡 恒氏

調査日 令和5年12月(就農後6年目)

所在地 まんのう町

経営主 砂岡 恒

主要事業 露地野菜

主要作目 ナス 10a キャベツ 3 0 a レタス 3 0 a カボチャ 1 5 a サツマイモ 10a ジャガイモ 10a 大根 10a ニンニク 5 a

就農タイプ 新規就農(非農家出身)

その他野菜

6 0 a

就農時期 平成30年

労働力 家族 2名(本人、妻)

常時雇用 1名

ヒストリーあらすじ

・首都圏で他産業に従事していたが、食への強い想いから自ら農業を始めたいと考えるようになった。農業を始めるにはどのような準備が必要なのか、就農相談会に参加するなど、情報収集を行う中で、年間を通じ農産物が生産可能な香川県へ移住し農業を始めることを決めた。

農業技術を身につけ、経営のノウハウを学ぶため、有機野菜を生産する農家で従業員として勤務 し、その後、独立・自営就農する道筋を描き、丸亀市のよしむら農園で6年間勤めた。

・勤務先では、ナス、レタス、キャベツなど多品目の有機野菜の栽培技術管理、作付計画の作成及 び販売管理の全般的な業務を担当した。

勤務先での後半3年間に、農場長を任されたことは、農家としてやっていくための自信にもつながった。特に、作付計画の作成と結果に対する反省を繰り返してきた経験は、現在、農業経営に取り組む上で、大きな糧となっている。

勤務期間中に独立・自営就農に向けて、就農地や住居のこと、農地の貸借の見込み、経営開始後の収支・資金計画について、関係機関や先輩農家に相談にのっていただき、まんのう町で経営を開始することができた。

・就農当初は、野菜の品目に応じた土づくりから、しっかり始めようと堆肥や緑肥の導入に取り組んできた。一方、地域の気象条件等に対応できるような病害虫対策では試行錯誤の連続であった。 就農から6年目を迎えた現在は、育苗ハウスなどの農業施設やフレールモアや掘取機などの農用機械を整備することができ、経営規模も180aまで拡大することができた。

・就農当初から土づくりなど培ってきたことを大切にし継続してきた結果、令和5年には県から「みどり認定」を受けたところである。今後は新しい生産技術なども取り入れたいと考えている。手間暇をかけてあげると、農作物は必ず応えてくれることを信条に、着実な農業経営を目指して取り組みたい。

エッセンス	
従業員として過ごした経験	・全てが、初めての体験で、農作物は思い通りに生育してくれないことを痛感した。同時に土づくりや日々のほ場の観察が経営を大きく左右することを学んだ。 ・栽培面だけでなく販売管理等経営全体の管理業務を学んだ。
経営の基礎固め	・収量や品質の向上のため、日々の生産管理の記録を蓄積し、 次年度に向けて、ほ場ごとの改善点を整理してきた。 ・慎重な資金計画を立て、農用機械や予冷庫等を整備し、過 剰投資にならないようにしてきた。
地域の担い手として	・独立・自営就農以後、農業はその地域とのつながりの上に成り立っている職業だと改めて実感した。 ・自然豊かな地域の一員として、地域の農業と自分の経営をいかに調和させていけるか考えていきたい。



防蛾灯とマリーゴールドによる 防虫対策



砂岡恒氏(ナスの定植後)



雇用者とナスの出荷調製作業



ヘアリーベッチによる雑草対策



ニンニクの収穫



出荷調製後の野菜

就農前

就農期 平成30年~

確立期 令和3年~

発展・将来構想 令和6年~

食・農業への想いから農業への転職を決意

- ・実家は非農家
- ・首都圏で他産業に従事していたが、自然豊かな地域への移住を考えていた。

移住先で、農業を始めるため に、どのような準備が必要なの か、情報収集を行った。

農業を一から学ぶため、雇 用就農先を求め来県

- ・香川県へ初めて訪問し、複数 の農業法人等で作付体系や管理 について話を聞くとともに農作 業を体験した。
- ・丸亀市のよしむら農園で、6年間従業員として勤務し、多品目野菜の有機栽培管理や販売管理業務を担当した。

平成30年まんのう町で就農

・平成30年4月就農と同時に認定新規就農者の認定を受け、まんのう町でナス、ニンニク、キャベツの生産を開始した。

就農前に、地元の農業委員会 等関係機関、地主の方の協力に より農地の借入を行い、就農後 も徐々に経営規模の拡大を図っ た。

施設・機械の整備及び生産 量の確保

- ・就農と同時にトラクターや畝 立機等の機械を整備し、就農後 は育苗ハウス、サブソイラー、 予冷庫等を順次整備した。
- ・栽培経験のあるナス等を基幹 品目とし、土づくりにも注力す ることで生産量を確保した。
- ・機械整備については、認定新 規就農者が対象となる補助事業 を活用した。
- ・安定的な生産量確保のため、 丈夫な「苗作り」にも努めた。

雇用の導入

・規模拡大にともない、安定し た労働力の必要性を感じ、常時 雇用を導入した。

作業の役割分担を行うことに より、雇用者にやりがいをもっ てもらえるよう心掛けてきた。

販売を起点とした生産体制

・有機農産物を取り扱う販売店と供給品目の検討を行った。

販売店から、消費者ニーズを 情報収集し、供給品目や供給時 期についても協議することによ り生産体制を構築している。

令和5年認定農業者に

・就農から5年間で計画的に規模拡大を進め、作付面積も180aとなった。

ナス、ニンニク、キャベツ、 レタス、サツマイモなど品目数 を増やしてきた。認定農業者と して新たな所得目標を設定した。

経営者としての成長

・農産物を生産するだけでなく、 資金管理、労務管理及び農地の管 理など経営者として経営全体を見 渡せることが重要と考えている。

就農後、5年余りが経過し、一定の生産管理技術を習得できたと感じているが、新技術の導入や経営全体の管理などにおいて、今後も学ぶ姿勢を大切にしたい。

地域との調和

・自身の経営を発展させるため には、地域の方々の理解を得る ことが重要である。

地域の方々の協力のもと規模 拡大を進めることができた。今 後も、地域をさらに理解し、地 域に支えられていることを忘れ ず、協調を大切にし、地域で認 められる経営を目指したい。