

平成 23 年度 就農啓発基金委託事業

# 農業経営の担い手確保と 定着条件

— 新規参入者事例集 —



公益財団法人 北海道農業公社  
一般社団法人 北海道地域農業研究所

## 無農薬・無肥料の自然栽培に挑戦

自ら商品開発を手掛け、

インターネットでの通販や直売店舗での

販売を通じファンを獲得



## 2. 赤井川村 岩本繁さん・典子さん

◆テスト販売まで行うことができた充実した研修と(有)どさんこ農産センターによるサポートで就農を実現。

◆自然栽培に挑戦し、インターネットなどを使ってこだわりの野菜を顧客に届ける。

◆独自の商品開発にも取り組む積極的なマーケティング活動を展開。

後志管内の赤井川村は、人口約 1,200 人で四方を山に囲まれた盆地状の地形をしている。冬季の積雪は多く、道内有数の豪雪地帯として知られ、スキーリゾートを中心とした観光も盛んだ。農業では水稲やパレイショ、カボチャのほか、施設栽培の果菜類が増えている。消費者との交流や農業インターンシップの受け入れにも積極的に取り組んでいる。

### プロフィールと就農の動機

岩本繁さんは 1971 年札幌市生まれ、東北地方の大学の農学部を卒業した後、道職員として普及センターや支庁で 11 年間勤務した。妻の典子さんも生まれは札幌市だが、父親の仕事の関係で東北地方で育った。二人は大学の同窓生だ。

就農を決めたのは岩本さんが 34 歳の時。もともと外で体を動かして仕事をするのが好きだったが、支庁での長時間のデスクワークに疑問を抱いていた。また身内の急な病気もあって、家族といられる時間をもっと確保したいとの思いを強くした。ちょうどその頃借りていた市民農園での野菜作りはとても充実したもので、これを仕事にできればと思うように

なっており、普及員時代には難しいだろうと感じていた就農を目指すこととなった。

### 就農までの取り組み

#### 1. 就農地の選定

就農すると決めてからの行動は素早かった。普及員として培った経験や支庁で新規就農の事務を担当したことを生かし、就農地選びに積極的に動いた。その際に、経営理念やビジョンに照らして就農地の条件を二つあげ、候補地を探した。

条件その一は、「農協の力が強すぎないところ」。組織に頼り過ぎず、自律的に働きたいと考えたためだ。条件その二は、「消費地に近いところ」。消費者に直接販売するため、消費地に近いという立地にこだわった。この二つの条件に合う地域を探す中で行き着いたのが赤井川村だ。後志管内には作物の選択など経営の自由度が高い地域が比較的多く、また、同じ札幌近郊でも、東側の石狩や空知に比べ農地価格が安かった。赤井川村の支援制度を確かめ、村役場に電話で相談したところ、村をはじめとする支援機関と地域の農家の間で情報共有ができており、受

け皿が整っていると感じられた。また、村産業課の対応が心強かったことも決め手になった。

## 2. 資金の確保

岩本さんは、就農を決断するまでの期間が短く資金の準備が十分ではなかったというが、両親からの援助も含めると500万円程の自己資金を用意した。これにあわせて、就農支援資金を利用し、就農研修資金を180万円、就農施設等資金を約130万円借りた。

ただ、資金借入に際して必要となる保証人に年齢制限があることを借りる直前になって知らされ、戸惑ったという。「60歳となっている保証人の年齢制限は、新規就農者の親の年齢を考えれば厳しいのではないかと話す。

## 3. 研修

研修は2006年4月からスタートした。研修の受け入れ先として紹介されたのは、当時、農業委員会の会長を務めていた農家だった。岩本さんは、研修1年目は8時から17時まで受け入れ農家を手伝って作業を覚えるとともに、それ以外の時間は、受け入れ農家の好意で借りられたハウス半分と露地の畑を使い自らの栽培を行った。

研修2年目はほとんどを自身の野菜栽培に費やした。研修受け入れ農家からハウスを2棟借り、ミニトマトとカラーピーマンを栽培した。その他、露地の畑も5a借りてバレイショの無農薬栽培に取り組んだ。

このような研修受け入れ農家での圃場を借りての実習の他に、色々な栽培方法を行っている農家を見て回った。また、研修期間中に収穫したバレイショをインターネットで販売して反応をみたり、知り合い50人ほどにアンケートを取ったりと就農後の直接販売に向けた準備も着々と進めた。

## 4. 農地や施設、機械の調達

岩本さんは研修2年目に確保できる農地が決まっ

### 就農までの流れ

ステップ1 遠回り手育成センターでの相談

### ステップ2 赤井川村での相談

- ・研修や支援制度の概要
- ・赤井川村を希望した理由
- ・自己資金  
就農ビジョンに合致しているか考える。

### ステップ3 赤井川村での研修

- ・2年間農業振興センター、研修受け入れ農家での実習。
- ・研修期間中に農地の選定、営農計画の作成、各種営農資金の調達。

### ステップ4 就農

赤井川村資料より

赤井川村における現在の支援措置

| 種類        | 資金等の使途                               | 貸付対象者                                  | 助成額              | 助成期間 |
|-----------|--------------------------------------|--|------------------|------|
| 営農実習事業助成金 | 研修生実習受入農家に対し、助成金を交付                  | 新規就農者としての認定を受けた者                       | 月額5万円            | 2年間  |
| 農地賃貸借奨励金  | 新規就農者の農地賃貸者に対し、当該農地所有者へ賃貸料相当額の奨励金を交付 |  | 賃借料相当額           | 3年間  |
| 利子補給費補助金  | 農地の取得のために借り入れた農業制度資金を利用した場合の利子補給を実施  |  | 限度額800万円<br>3.5% | 5年間  |
|           | 農業制度資金の利用が不可能で、農協資金を利用した場合の利子補給を実施   | 限度額500万円(営農開始から5年間<br>5.5%、その後5年間3.5%) | 10年間             |      |

赤井川村資料より

た。農地の確保には、岩本さんがカラーピーマンやミニトマトを出荷している(有)どさんこ農産センターの構成農家からの援助があった。また、研修受け入れ農家が農業委員会の会長であったことも円滑な農地取得につながった。

確保できた農地は3haで、ハウスが6棟、中古トラクターなどの機械、小農具も含まれていた。倉庫は追加で建設する必要があったが、農地や施設、機械を一体的に割安で得られた点は良かったと振り返る。

### 経営の概況

岩本さんは数多くの野菜を栽培している。2011年に作付けたものを上げると、まずハウス物では、ミ

ミニトマトとカラーピーマンがある。これらは、全て(有)どさんこ農産センターを通じて販売している。その他、露地物ではアスパラガス、パレイショ、ニンニク、カンショ、キクイモ、ナス、ズッキーニ、オクラなど。全てを合わせると16にのぼる。さらに、例えば、パレイショでは11品種、カンショでは4品種と一つの作物で複数の品種を栽培しているものがある。「有望な品種に絞り込みをしていく」というが、直接販売を行ううえでラインナップが豊富にあることは大切で、作付けはバラエティに富んでいる。

作物の選定では、過度に労働時間が集中しないように留意しているが、ハウス物の収穫ピークには手が足りなくなる。労働力は基本的に夫婦2人でカバーしてきたが、2011年はミニトマトの収穫最盛期に4~5日間雇用労働力を導入するようにした。また、(有)どさんこ農産センターで受け入れている関東の大学のインターン生が8月末から9月初旬にかけて手伝ってくれた。

露地物の販売は自ら行っている。販路はインターネットでの販売が中心であるが、2011年から始めた札幌や小樽の直売店舗での売れ行きも好調である。その他にも赤井川村で行われるイベントでの販売も行っている。インターネットでは、パレイショ、カンショ、アスパラガスの単品販売の他、多くの作物を作付けている強みを生かし年5回季節の野菜を届

ける野菜のセット販売も行っている。

荷造りや発送などは繁さんが一手に引き受けており、手間は掛かるが無農薬・無肥料のこだわり野菜を届けるのにマッチした販売方法を取っている。今後、札幌など消費地に比較的近いという立地を生かして、顧客との結び付きをさらに強めていくことが期待される。

### こだわりの栽培方法

岩本さんは無農薬・無肥料の自然栽培にこだわり、肥料をやるのも就農1年目から極力控えてきた。露地物は、就農2年目から大半の作物で、就農4年目からは完全に自然栽培にシフトした。雑草をあえて生やしてやることで土壌を良い状態に保てるし、野菜本来の活力を引き出すことができるという。消費者に「生命力溢れる元気な野菜」を届けたいという強い思いが伝わる。

ここで、岩本さんはこだわりの栽培方法を実践するうえで、周辺農家の栽培方法も認められる柔軟性が重要だと強調する。新規参入を希望している人には、地域の農家との人間関係が大事で、こだわり過ぎて関係を悪くするのは得策ではないとアドバイスする。



(写真上)収穫を待つカラーピーマン。  
(写真下)直売店舗に出品された色とりどりのパレイショ。



(写真上)整地、マルチ張りを終えた畑。遠くにミニトマト、カラーピーマンのハウスが見える。  
(写真下)アスパラガス畑。



### 現在の課題と今後に向けて

無農薬・無肥料の自然栽培の技術をさらに高める

必要があると感じ、典子さんと共により良い栽培方法を模索し続けている。現在、露地物を中心に自然栽培を行っている岩本さんは、将来的には全てを無農薬・無肥料で栽培したいと考えている。収量は慣行栽培の方が多いが、直接販売を通じて健康に気をつけている顧客、自分たちの作った野菜のファンが増えつつあると手ごたえを感じている。

一方で、こだわりのある栽培方法で作った野菜の情報発信の強化と、加工品の品揃えの充実を課題としてあげる。典子さんがホームページの開設と更新を担い、繁さんも SNS を使って様々な情報を提供し

雪景色の農場。



ている。また、いくつかの商品が試作、テスト販売の段階にあり、加工品の開発にも力を注いでいる。

【参考 HP アドレス】 いわもと農園

<http://sinsenyasai1.web.fc2.com/>

(島)

～まとめ～ 新規参入者を受け入れている地域の多くで就農前の研修を設けているが、受け身の研修では必要な技術・知識を習得することができない。岩本さんは、研修中にテスト販売まで行うなどして就農後のこだわり野菜の独自販売にこぎつけている。研修中は自ら進んで栽培技術の習得や販売に関する情報の収集に取り組むことの重要性を示している。また、就農地域は経営の理念やビジョンに合致していることが大切だ。特に、こだわりの農産物を作り、自ら販売を行う場合は、マーケティング視点で候補地を絞り込むことが求められる。さらに、地域の農家と公的機関が連携したサポート体制ができているかどうか、就農に必要な農地などの確保を左右することが少なくない。この点も就農地域を絞り込む際に忘れてはならない。