

北海道有機農業技術研究資料 3

有機農業への新規就農の手引き（Ⅱ） （有機農業への新規就農の事例）

平成27年 3 月

NPO法人 北海道有機農業研究協議会

<有機農業参入事例>

赤井川村 いわもと農園 岩本 繁

1. 経営概要、農業の取り組み

1) 経営主 氏名: 岩本 繁 (43 歳)

- ・住所: 余市郡赤井川村字赤井川
- ・就農形態: 個人経営
- ・就農して 7 年目



2) 営農と有機農業の取り組み

- ・家族構成: 経営主と妻、
子供 2 人

(農業従事者: 経営主夫婦の 2 名)

- ・雇用: 基本的に無し (農作物の定植時など臨時雇用の場合もあり)
- ・経営規模: 農地 306a (うち、ハウス 20.5a)
- ・作付作目と面積

〈ハウス栽培〉 カラーピーマン: 2 棟、7a (特別栽培)

ミニトマト: 2 棟、7a (特別栽培)

生姜、フルーツほおずき、イタリアントマトなど

: 2 棟、6.5a (無肥料、無農薬栽培)

〈露地栽培〉 (無肥料、無農薬栽培)

にんにく: 15a (有機 JAS 認証)

アスパラガス: 33a (有機 JAS 認証)

ジャガイモ: 15a

さつまいも: 15a

その他（にんじん、キクイモ、なす等）

2. 新規参入（研修から就農までの経緯）

1) 新規参入、有機農業を始めるきっかけ

・岩本 繁さんは1971年札幌市の出身で、農学部を卒業後、北海道庁職員として農業改良普及センターと支庁農務課を通算11年間勤務した。その間農業の普及指導と農業行政に携わってきた。元々外で体を動かして仕事をすることが好きだったが、支庁農務課での長時間の内勤に違和感を感じるようになり、今後の人生のあり方を色々と考えたときに、以前から借りていた市民農園での野菜作りに充実感を覚え、自然環境の中で農作物を栽培する農家を目指すことを強く考えるようになった。

・そこで家族に相談したところ、奥様も大学の農学部を卒業されたこともあり、強い味方と応援があったので就農を決意された。一般적으로ご主人の考えに家族がついていくのが通常であるが、いわもと農園の経営方針は、夫婦の共同経営が基本である。

・当初農業経営は、漠然と無農薬、無化学肥料の有機農業を考えていたが、雑誌「現代農業」で、「土づくりを十分に行えば、無肥料栽培でも慣行栽培の7～8割収穫が可能である。」という記事を見たので、無農薬、無肥料の自然循環型農業に興味を持った。

2) 新規就農への道

・就農を決意する上で、重要な要素が二つある。その一つが就農地の選定と、もう一つが就農資金である。

・就農を決意してからは、普及員の経験と農業行政の中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行動した。その際に、経

営理念とあるべき姿から就農地の選定条件を、①大都市から約 1 時間圏内、②農地価格の二つの条件に、当初札幌市近郊の江別市、北広島市、恵庭市などを候補地として検討した。そのなかで赤井川村は、①農地価格が当時反当り 10～15 万円程度と検討していた地域より安く、②村をはじめとする支援機関と地域の農家間で情報共有ができており、新規参入に対する研修制度が整っていることが感じられたので選定した。

・赤井川村の研修支援制度には、ハウスの助成金、研修に対する労務費用の一部補助、研修用機械の貸付制度などがあり、新規就農者は 3 台のトラクタを 5 年間借り受けすることができた。

・また、以前生活していた日高管内は、一町一産品があるため JA の営農指導の影響が強いが、後志管内は JA の営農指導の影響が比較的少なく、農作物の選択など自由な感覚で経営が行えることも一因であった。

・次に営農資金は、就農を決意してから短期間であったので自己資金の準備が十分ではなかったが、両親からの援助も含めると 500 万円程を用意した。これに合わせて、就農準備資金を利用し、就農研修資金を 180 万円、就農施設等資金を約 130 万円借りることができた。

3) 就農への研修

・研修は 2006 年 4 月から始めた。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る農家であった。研修 1 年目は 8 時から 17 時までは研修受け入れ農家を手伝いながら農作業を覚えるとともに、それ以外の早朝や日没までの時間は、研修受け入れ農家の好意で借りられたハウスと露地の畑を使い、自ら栽培を行った。

・研修 2 年目は研修受け入れ農家からハウス 2 棟を借り、ミニトマトとカラーピーマンを栽培し、その他に露地の畑を 5a 借りてバレイシヨの無農

薬栽培に取り組むなどほとんどを自らの野菜栽培に費やした。その他に空いた時間を利用していろいろな栽培方法を行っている農家を見て回り、やる気を示すことで研修受け入れ農家や地域の人から指導してもらえることができた。

・農地は、研修中の2年目の秋に、ミニトマトやカラーピーマンを出荷している(有)どさんこ農産センターの構成農家の仲介で取得することができた。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繋がり、その結果とても自然な流れで就農することができた。

・確保できた農地は3haで、ハウスが6棟、中古トラクタなどの機械、小農具も含まれていたが、倉庫は1/2補助を利用して建設した。

・研修期間中の生活費は、研修労務費と奥さんの(有)どさんこ農産センターのパート賃金で生活をした。農作業のない冬期間はキロロスキー場で働いた。現在は村営住宅に居住しながら数キロ離れたいわもと農園に通って営農を行っており、経営は順調に行われているので生活は安定している様子である。また引き続き冬期間はキロロスキー場で働いている。

3. 有機農業技術と経営の組み立て

1) 有機農業技術と経営の組み立て・課題

・有機農業については、有機農産物のブランド化、販売ロットを集約するためにグループ化することを目的に設立されたにんにくクラブに参加している。そこではにんにくとアスパラガスで有機農産物の認証を取得している。また、(有)どさんこ農産センターに出荷する農産物は、特別栽培であるが、独自に無農薬栽培を行っている。

・それ以外の農産物は、ほ場に繁茂した雑草を刈取り、ほ場に鋤き込む無肥料、無農薬の自然循環型農業を自然の中で比較し、経験知を蓄えながら

取り入れている。そのため多少病害虫が発生することもあるが、地力を発揮する土壌微生物の菌叢環境を整えて、活性化させるための土づくりと雑草の適期刈取りが大変重要であると考えられている。就農5年目からは札幌市と小樽市で開催されたイベント（マルシェ）などで販売している。

・(有)どさんこ農産センターへの出荷は、去年はハウス6棟中5棟であったが、今年は、その比率を6棟中4棟に減らして、直接販売の増えた分を①マルシェやネット販売、②直接農園に来られて顔が繋がった消費者、③農産物にこだわりを持ったレストランや健康に気を付けている消費者などに販路を広げている。

2) 地域農業者（研修ファーム）、地域組織との関わり

・研修当初から研修、就農、農産物の出荷と(有)どさんこ農産センターとの関わりが大きい。そのためには、頑張っている姿を示し、農業生産者の仲間として認めてもらうことと地域に溶け込むことが重要である。また、独自の営農方法を行う上で、周辺農家の営農も認める柔軟性が重要であると考えられている。

4. 流通販売の特徴、消費者との交流

・直接販売の価格は、有機栽培や自然栽培の価格を参考にして決めている。
・いわもと農園はホームページを立ち上げているので、ネットやフェイスブックなどを通して消費者に直接販売を行っている他に、小樽市では毎週1回マルシェを開催。
・Ma Y（メイ）マルシェや各種イベントなどに出店して、都市の消費者と情報交換などを行い、交流を図っている。

5. 今後の意向と新規参入者へ伝えたいこと

1) 今後の営農活動の方向

- ・ 今後は、自然循環型農業の考え方に共感を持たれる個人、レストランなどに直接販売する量を拡大させていくとともに、これからも応援してくれる人たちを増やしていきたい。

2) 新規参入者へ伝えたいこと

- ・ 7年間営農を続けてきて感じることは、第1に、やる気の問題である。やる気を示せば、必ず周りの人たちがその姿を見て応援してくれる。第2に、どんなことがあっても絶対にうまくいくと信じることである。特に農業は自然環境に常に影響を受けるが、これを経験知として役立てていく。第3に、自然の中で楽しくやることである。つまりプラス思考が前に進める原動力である。
- ・ また、心を通わす人づくりが大変重要であり、それが成功への道である。