

徹底した市場調査に基づく販路拡大

1 現在の農業経営の概要

経営地・氏名	長野県 岡田 早苗 さん
経営開始年	平成26年（2014年）
営農類型	露地野菜（ケールほか）
経営規模	畑60a、水稻120a
公庫資金ご利用歴	<就農2年目> トラクター等購入のため青年等就農資金（6百万円） <就農3年目> 田植機等購入のため青年等就農資金（2百万円）



2 就農までの経歴・就農のきっかけ

- ・大阪府出身。都内で会社員をしていたが、4年前に長野県飯山市の夫の実家に移住。この地域ならではの仕事を考えた結果、農業を選択し、夫とともに就農。
- ・市場に出回っていない、かつ短期間で売上が立つ農産物を調査し、平成26年にケールの試験栽培を開始。現在は畑60aでケール、ビーツ、紅芯大根、120aで米を生産。
- ・研修は受けず、普及センター等のアドバイスを受けながら自分たちで試行錯誤を繰り返し、少しずつ規模を拡大して栽培技術を向上させた。
- ・経営の特徴は徹底した市場調査と取引先とのコミュニケーション。東京を始め海外にも足を運び、流行する農産物や需要が見込まれる時期を調査。調査に基づき、営業ターゲットを明確にすることで取引先を開拓。価格維持のため市場出荷はしない方針。

3 今後の抱負/後に続く新規就農者の方々に送るエール

◆今後の経営展開、抱負◆

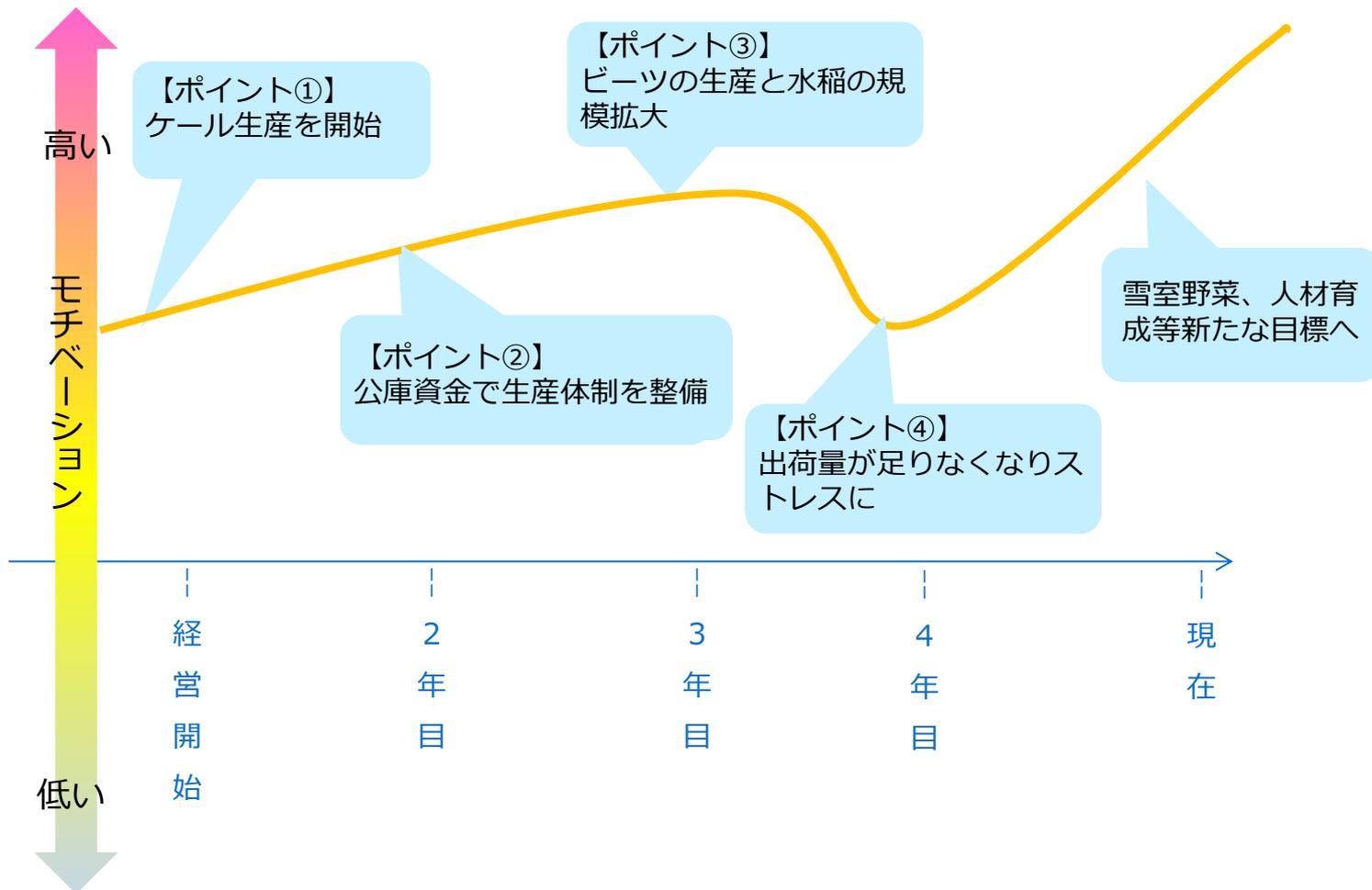
- ・飯山市だからこそできる農業に取り組みたいと考えており、次の展開としては市と連携した取り組みで雪を生かした雪室野菜にチャレンジします。
- ・また、新規就農を目指す人を受け入れる里親農家となり、地域の農業の担い手を育てていきたい。

◆後輩の皆さんへ◆

- ・楽しんで農業に取り組んでほしいです。
- ・交付金や公庫からの融資等、農業は様々な制度で支援されています。このチャンスをぜひ生かしてください。
- ・本格就農前に、栽培技術だけでなく経営のために何が必要かを考える力を身に着けると、就農後、軌道に乗りやすいと思います。



4 岡田さんのこれまでの経営とモチベーショングラフ



5 モチベーショングラフのポイント解説

主なできごと / 経営上の主な課題と解決策

- ① 平成26に長野県飯山市に移住し、地方ならではの職業として農業を選択して、ケールの生産を開始しました。はじめは全て手作業で生産したため大変でしたが、どんな機械や設備が必要かを身をもって知ることができました。
- ② 前年の経験を生かし、公庫資金でトラクター、作業所を整備しました。生産体制を整え、ケールを30aに拡大しました。
- ③ ビーツの生産を本格的に開始しました。3年間試行錯誤を繰り返し、量産体制を整えることができました。水稲の規模を60aから120aにし、売上は目標の9百万円を達成しました。
- ④ カーリーケールの生産を開始しました。営業を積極的にしすぎてしまい、取引先が求める量が出せなくなりストレスになりそうな時期がありました。来年は生産量と営業とのバランスを考えなければならないと思いました。今後は人材を確保し、更に生産拡大を目指していきます。