

# 新・農・業・人

この人この経営

知らない土地で  
ゼロから農業をスタート  
自ら行動して縁をつかむ  
次世代の農業者

大石博



「毎日畑で農作業ができることに喜びを感じています」と穏やかな表情で語る

## 就農への道を独力で開拓

縁もゆかりもない土地で、農業を始め、経営を軌道に乗せようと奮闘する青年がいる。神奈川県綾瀬市の大石博さん(37歳)だ。大石さんは高校卒業後、東京都町田市にあるイタリアンレストランを経営する会社で10年以上働いた後に退職。2017年に就農した。

現在、150㎡の畑でキャベツ、トウモロコシ、レタスを生産する。就農4年目ながら、次世代を担う若手農業者として地域の農業関係者から期待されている。

農業の知識や経験、農地や機械、人脈をまったく持たずに就農したにもかかわらず、短期間で事業を拡大できたのは、行動力とまわりに認められたいという強い想いがあるからだ。

大石さんは前職では接客や調理などを経験し、退職前の6年間は店長として店舗運営を担当した。お客さまに喜ばれるサービスを提供して店の売り上げを伸ばすため、営業戦略を毎日考えた。あるとき、サラダ用の玉レタスをカットレタスに代えたらお客さまから味が落ちたと不評なので玉レタスに戻してほしい、という現場の意見を経

営陣に訴えた。しかし、コスト削減を重視した経営方針に合わないと感じ聞き入れられなかった。

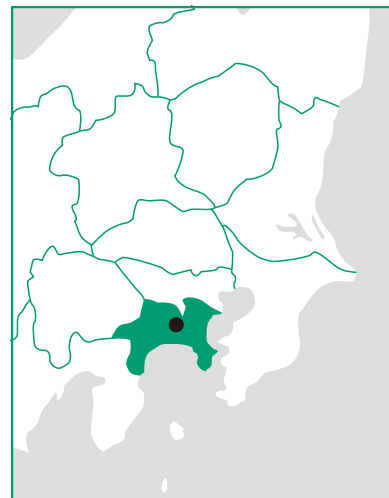
大石さんは諦めずに自分の意見を経営陣に提案するも認められず、状況は変わらなかった。そのうち、会社を良くしたいと思うこと自体も経営陣から認められないと感じるようになった。

「経営陣に認められないなら、自分が経営者になる」。そう決意した大石さんは、店長として働きながら、新たな仕事を模索した。アパレルや整体なども考えたが、新鮮な野菜をお客さまに提供したいという思いを実現しようと農業を選択。出身地の東京都町田市の農協へ就農したいと相談した。しかし、農業法人などで農業技術を習得するための研修を受ける必要があるため、研修の受け入れ先は自分で探すよう言われた。

農業に関わる知人が一人だけいることを思い出した。学生時代の知人で、茨城県で家業を継いで農業者となっていた。すぐに連絡して研修を受けたいと相談。半年ねばって交渉した後、2年間受け入れてもらえることになった。

丁寧な指導のおかげで多くのことを学んだ。だが、2年では自力で

所在地 ● 神奈川県綾瀬市  
 就農時期 ● 2017年4月  
 経営規模 ● 150a  
 事業内容 ● キャベツなど露地野菜



野菜を生産できるまでにはなれず、大石さんは危機感を募らせた。

研修終了時期が迫り、大石さんは自分で農地を探すことにした。

東京都が神奈川県で就農すると決め、行政の就農相談窓口で農地を貸してくれる人を紹介してほしいと相談。運よく、神奈川県綾瀬市に農地を所有する人が耕作者を探しているとの連絡を受けた。

大石さんは茨城県から所有者の元へ何度も通い交渉した。最初は、よそから来た若者が就農したいなんて本気か、と信じてもらえなかった。「死ぬ気で農業をやるといふ決意を何度も伝えました。半年ほど交渉し、所有者が笑顔で貸すと言ってくれたときは嬉しかったです」と当時の様子を振り返る。

さらに大石さんは農業の技術や設備を持っていないことを正直に

所有者へ話し、栽培技術を教えてくれる農業者を紹介してほしいと頼んだ。するとベテラン農業者を紹介してもらえた。

こうして農地20<sup>ア</sup>を確保し、技術指導者を見つけた大石さんは、17年4月に就農した。品目は指導者が生産していたものと同じキャベツ、トウモロコシ、レタスに決めた。

### 必死に農業に励み、広げた人脈

就農後は毎日、早朝から日没後まで畑に出て働いた。土づくりや農薬散布のタイミン、機械の操作方法など、指導者が教えてくれることはすべてメモをして覚えた。必死だった。指導者の機械を借りて大きな設備投資を抑え、農業で収入を得ることができた。

収益を増やすため規模拡大を考

えた大石さんは、地域の農業者へ相談した。近隣の耕作放棄地の所有者を紹介してもらい、耕作させてほしいと交渉。所有者は農業に真面目に取り組み姿を見て快く貸してくれた。こうして、2年目には就農時に立てた計画を大きく上回る100<sup>ア</sup>まで農地を増やした。

しかし、急に規模を拡大して一人で野菜を増産できるか、野菜の品質を上げられるか、という新たな悩みが生まれた。

悩む大石さんを見て、指導者は人脈を広げ多くの人から助言を受けたほうがよいと農協の部会に入ること提案。加入後、大石さんは農協の営農指導や、経験豊富な部会員からアドバイスを受け、1年目より高品質の野菜を増産することができた。「立場の違う多くの人からさまざまな助言をいただき、経営全般を考えられるようになりました」と笑顔で話す。

3年目には農地を150<sup>ア</sup>まで拡大。機械を導入して規模拡大に対応し、当初の計画を上回る売り上げを確保した。

就農当初、地域の農業関係者は大石さんを「よそから来た若者」と一線を引いていたが、懸命に農業に励む姿を見て徐々に態度を和

らげ、今ではトウモロコシ部会の副会長を任せるなど、地域を担う農業者として期待を寄せる。

### めざすは若者が憧れる農業者

大石さんの目標は二つある。一つは、若い就農希望者のロールモデルになることだ。所得が低い、重労働できついなどのマイナスイメージを払拭し、農業は魅力ある仕事だと伝えたいと考えている。そのためにも、野菜の品質と生産性の向上を実現し、収益性を高めることをめざす。

もう一つは新規就農者が気軽に相談できる場をつくることだ。農業の知識も技術も人脈も持たない人が知らない土地で就農するとき抱く不安や悩みは痛いほどわかる。一方、地域の農業関係者側はよそ者をすぐに受け入れるオープンな雰囲気とは言い難い。地域と新規就農者をつなぐ役割が自分にはあると大石さんは感じている。「見ず知らずの自分を受け入れ、多くのことを教えてくれた指導者や地域の農業関係者のように、自分も若い新規就農者を応援したい」。感謝の思いを抱いて大石さんは今日も畑に出る。

(情報企画部 山本 晶子)