

シリーズ

新・農業人

アサヒファーム代表
佐野剛さん

アサヒファーム代表

農業始めて1年目で黒字化
前職での生産管理を活かし
新規就農者のモデルに

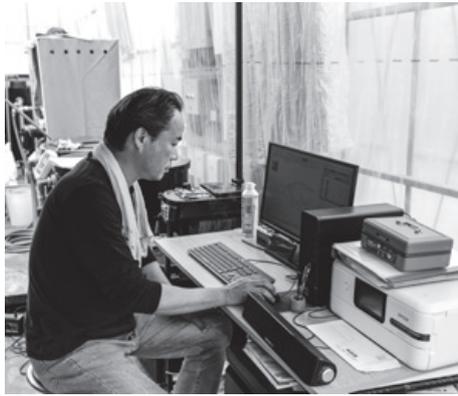
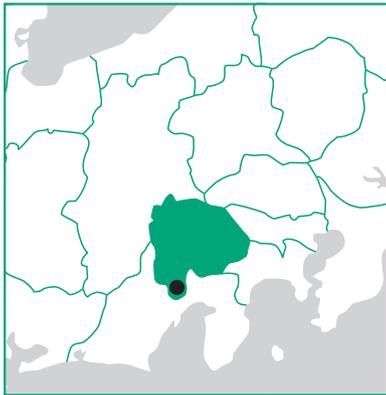
アサヒファーム

所在地 ● 山梨県南巨摩郡南部町

就農年 ● 2021年

経営規模 ● 施設野菜10㍏

労働力 ● 本人、母



佐野さんは作付計画のチェックを欠かさない(左上) 収穫した「フルティカ」(右上) 直接購入する客も多い(左下) 袋づめは母が担当する(右下)

エンジニアから転職

「新規就農者のお手本になる」。そんな強い思いを持ち、山梨県南部町で認定新規就農者第1号になった佐野剛さん(46歳)。2021年に就農したばかりの農業者だ。自分がめざす営農スタイルを考え、緻密に計画をたて、1年目から黒字化を見込む。

佐野さんの農業経営の特徴は、前職であるエンジニアの経験を活かし、日程管理をたて、工数を算出したうえで、年間作付計画を作成し、日々チェックすること。ハウス内の環境管理を含めた最先端の技術を導入して、徹底した工数削減をモットーにした営農スタイルを確立している。

佐野さんは、山梨県南部町出身。大学を卒業後、大手自動車メーカーに入社した。静岡県裾野市の東富士工場で、エンジニアとして働いていた。新車が開発される際に、新しい製造ラインの工数やスケジュールを組み立て、その準備をする。新車が生産される段階になると、生産管理や品質管理の担当もしていた。

エンジニアとして20年働いた佐野さんに、転職が訪れる。18年、東

北の工場への転勤話が舞い込んだ。当時、静岡県内に住んでおり、実家のある南部町にはすぐに帰れる距離。東北に転勤すると、実家にすぐには帰れない。自分の将来が見通せずにいた佐野さんにとって、東北への転勤話は、今後の人生を見つめなおすきっかけとなった。長男でもあり、地域の高齢化も進んでいることから、将来的には実家に帰り地域にかかわる仕事をしたいと思っていた。

地元に戻る場合、実家に農地が残っており、それを活用して農業を始めようと思った。

だが、農業で暮らしていけるだろうか。自分の将来に思い悩んでいたとき、思い出したのは、10年ほど前に脱サラして就農した先輩のことだった。今は、岩手県盛岡市でトマトを生産している。

これから農業を始めるなら何がいか先輩に相談すると、「トマトが儲かる」という話を聞いて心が動いた。

収益性の高いトマトを選ぶ

トマト栽培に乗り出したのは、先輩からの助言がきっかけだが、佐野さん自身もトマト栽培に魅力を感じていた。トマトは、栄養価

が高く健康によい食材であること。しかも、販売単価も高く、労働時間も比較的短く、休みもとれることが大きかった。

70歳を超えて長く農業を続けることを考えると、高性能ハウスの建設は不可欠だということも知った。ハウス内の環境管理を含めた最先端の技術を導入して、徹底した工数削減に挑むことにした。高性能ハウスには多額の資金が必要だが、長く経営を続けていくことを考えて、投資に踏み切った。ハウス建設業者に、営農のことを相談できるサポート体制があったことも決断を後押しした。

新規就農するとき、農地の確保が一番難しい。就農したいと思っても、農地の確保がなかなかできない、という声を聞く。幸い実家に農地はあったが、ひとまとまりになっておらず、ハウス建設を計画するとき、複数の地権者と交渉することとなり苦労した。

新規就農したいと町役場に相談に行くと、これまで新規就農者が少なかったこともあり、親身に相談ののってくれた。町のサポートを受けながら、研修計画を立てたところ、優秀なトマトの農家を研修先として紹介された。



「お客さんがまた食べたいと思うトマトをつくりたい」と佐野さん

そのトマト農家は、「アイメック農法」と呼ばれる高糖度トマトを栽培する農家で、高単価で販売している。

さらに、先輩からも研修先を紹介してもらえた。そのトマト農家では、高性能ハウスを最大限活用し、大玉、中玉、ミニトマトと多品種を栽培する経営を学んだ。その農家の経営は、単位面積あたり安

定した収量を確保することに優れていた。

経営タイプの異なるトマト農家に1年間ずつ、あわせて2年間の研修を受けたわけだが、これは栽培技術の習得だけでなく、自分の経営方針を決めるうえで、大きなヒントを得ることになった。

屋号は「アサヒファーム」に決めた。「アサヒ」は佐野さんが育った

地域の地名であり、愛着のあるこの地域で大切に育てたトマトを地域の方々に食べてもらいたい、という思いからだ。

作付けするトマトの品種は、大玉の「桃太郎」と中玉の「フルティカ」に決めた。理由はシンプルだ。アイメック農法で栽培したミニトマトと、味で勝負してもかなわない。それであれば、ミニトマト以外のト



ハウスを増設し、地域活性化の場に

マトを作付けしたほうがいい。収量がしつかりとれて、確実に一定数量を出荷できるようにすることが、長く経営を続けられる秘訣だと思つた。

コスト、病気もクリア

現在の作付面積は、ハウスで10[㍓]だ。桃太郎が5[㍓]、フルテイカが5[㍓]。収穫量は、10[㍓]あたり9:6^トを確保している。目標の80%を達成し、1年目としてはまずまずの出来だった。

独立後の営農相談は、研修先とのつながりで、肥料メーカーに相談している。毎月肥料を納めに来てもらうとき、多くの農業者の経験を教えてもらえるので、参考に

なる。販路先も、研修先から紹介された農産物販売会社に直接出荷している。

そのほか、自分でも独自の販路開拓にも取り組み、道の駅や直売での販売も開始し、出だしは好調だ。姉が教師で、そのつてもあり、学校で直接販売も始めた。愚直に経営し、お客さんがまた食べたいと思つてくれるトマトを、適切な価格で販売している結果だ。

収穫量などは、すべて記録し1年目のデータを基に、マニュアルの作成にも着手した。労働力は本人・母の2人。管理、収穫作業は佐野さんが担当し、袋詰めは母が担当している。就農に当初反対していた母も、今は理解して作業を手伝ってくれる。

しかし、すべてが順調に進んだわけではない。特に二つのことが経営の大きな課題になった。一つは重油代の高騰、もう一つは病気の発生だ。

重油代の高騰は、農業者が個人で対応して解決できる問題ではない。当初の経営計画では、1[㍓]あたり70円を見込んでいたが、実際には100円となった。高くなったからといって、使わないわけにもいかない。しかし、値下がりする見通し

がたたないことから、温度管理対策のため、ハウスに二重カーテンを導入することにした。

トマトの病気の発生は、「葉がちよつと変だな」と異変を感じたにもかかわらず、放置していたことが被害を広げた。「うどんこ病なんてたいしたことない、すぐに収まる」と、薬剤もまかず放置していた。研修先でうどんこ病の話聞く機会も少なかったので、被害が発生するとは想定していなかった。病気に対して軽く考えていたことを反省し、対策は最初が肝心だと痛感した。次期作からは定期的に薬剤をまき、病気の発生に備えることにした。

「売上1000万円」が目標

「農家としての目標は、売上1000万円の達成」と話す佐野さん。ハウスの面積は現在の倍の20[㍓]に増やす考えだ。今のハウスの隣に増設する。そのハウスでは、イチゴを栽培するつもりだ。

なぜイチゴなのか。きっかけは、重油代の高騰だった。イチゴは、マトほど重油代がかからないからだ。ただ、手摘みになるため、人手が要るが地域の高齢者を活用しようと思つている。佐野さんは地元

に戻り3年目になるが、地域の高齢者に頼りにされているので、協力してもらえると嬉しい。

「農業は、町に人を呼ぶことができる」というのが、佐野さんの考えだ。新規就農者が増え、定着することで、地域も活性化される。都会の人が農村に足を運んでくれることで、農村の良さを知るきっかけになってほしい。

だから、就農を希望する若者を積極的に受け入れたい。自分がお手本となり、培ったノウハウや実績の数字を示すことで、「儲かる農業」を若者たちに伝えたい。

研修計画の立て方、農業者の体験など、積極的に情報収集し、周囲の人の助けを得ながら、しっかりと準備をして就農すれば、農業は難しくはない。

佐野さんの営農スタイルは、まだ第一歩を踏み出したばかりだ。これからも、目の前に新しい壁が立ちただかつて、先を見据え、工夫して乗り越えていくことだろう。佐野さんは、あとに続く新規就農者のお手本となることができるように、みずからの営農スタイルの確立を急ぐ。

(編集部 澤田真理/文
網野文絵/撮影)