earth × 仕事

earth × 仕事

「earth」という言葉には、地球という意味のほかに、
「大地」や「土」という意味があります。
大地で働く仕事、土とともに働く仕事の良さを、
もっと皆さんに知っていただきたい。
そんな思いからこの冊子「earth× 仕事」をつくりました。

「earth× 仕事」には、さまざまなスタイルの農業人が登場します。
彼らが農業に見出した意味、農業で実現したいこと、農業を仕事にすることの魅力。
これらをひも解いていくと、
彼らの志向は大きく以下の４つに分けられることが見えてきました。

●農業ビジネスで成功したい
●良いものを作りたい
●自然の中で働きたい
●自分のペースで働きたい

これら４つの志向を持ち、生き生きと働いている方々を、
この「earth× 仕事」で紹介していきます。

これからの農業にビジネスチャンスを見出し、異業種からこの世界に飛び込んで、
年商数億円の法人を創り上げた経営者の方。

美味しさにこだわり、顧客の喜びの声をやりがいにしながら、
自分らしい作物作りを追求する生産者の方。

自然の中で四季の移り変わりを感じ、
田舎ならではのライフスタイルを楽しみながら、仕事をしている方。

ＯＮ／ＯＦＦを両立させ、自分の時間、家族や仲間との時間、地域の方々との
時間を大切にしながら、豊かな生活をおくる方。

これからページを読み進んでいくうちに、
あなたの志向にもぴったりの、仕事や生き方に出会えるかもしれません。

目 次

earth × 仕事

04 良いものを作りたい 自然の中で働きたい Farmer's Style VOL.01
仲間と、笑顔と、色とりどりの野菜に囲まれて。
安藤 寿人さん……40 歳

08 良いものを作りたい Farmer's Style VOL.02
自然農法で作る野菜は、私の自慢。
美味しさと喜びを、伝えていきたい。
小島 希世子さん……35 歳

10 農業ビジネスで成功したい 自分のペースで働きたい Farmer's Style VOL.03
広大な自然の中で、ビジネスとしての農業と
趣味の両立を実現。
有岡 只祐さん……38 歳

14 自然の中で働きたい Farmer's Style VOL.04
大好きな花にたずさわる仕事がしたい！
農業法人へ「転職」することで実現できた。
森 良美さん……35 歳
中村 薫さん……25 歳

16 農業ビジネスで成功したい Farmer's Style VOL.05
億単位の売り上げを誇る、
脱サラ農業経営者の成功のメソッド。
木村 誠さん……47 歳

18 自分のペースで働きたい Farmer's Style VOL.06
地域や人と関わりながら、
自分らしい農業への取り組み方を目指す。
神津 有葉さん……24 歳

もしあなたがこんな志向なら・・・

- 将来は起業・独立したい。
- ビジネスにやりがいを求めたい。

➡ 農業ビジネスで成功したい のマークがあるページへ

- ものづくりが好きだ。
- 人に喜ばれるとうれしい。

➡ 良いものを作りたい のマークがあるページへ

- 街なかにいるより緑に囲まれたほうが落ち着く。
- 子どもを育てる環境は重視したい。

➡ 自然の中で働きたい のマークがあるページへ

- 仕事も大事だけどＯＦＦも充実させたい。
- じっくりマイペース派だ。

➡ 自分のペースで働きたい のマークがあるページへ

20 農業ビジネスで成功したい Farmer's Style VOL.07
サラリーマン時代に培ったマネジメント志向を、
レタス栽培で活かす。
中村 直樹さん……27 歳

22 良いものを作りたい Farmer's Style VOL.08
“動物が大好き！”を仕事に。
動物の成長を感じながら、自分も成長していく毎日。
小出 風子さん……24 歳
小田中 里紗さん……24 歳

24 良いものを作りたい Farmer's Style VOL.09
本当においしい野菜を届けたい。
「自分ブランド」の野菜で、
いつかはみんなに喜んでもらいたい。
磯辺 和明さん……30 歳

26 良いものを作りたい Farmer's Style VOL.10
「うまい谷」の相棒は、アイガモ。
福島 麻耶さん……34 歳

28 自然の中で働きたい Farmer's Style VOL.11
日本海に浮かぶ島で生きる。
ブランド「おけさ柿」を守る。
坪根 順一さん……41 歳

30 自分のペースで働きたい Farmer's Style VOL.12
家族とともに、生まれ育った地域で。
この先もずっと続けていく“いちごづくり”という仕事。
森田 能成さん……45 歳

32 自然の中で働きたい Farmer's Style VOL.13
理容師から、大地に触れる生き方へ。
エダマメをつくる。笑顔をつくる。
南波 優さん……46 歳

34 農業ビジネスで成功したい Farmer's Style VOL.14
高原野菜で、結果を出した。
成功までのプロセスは、次の世代に伝えていく。
結城 哲治さん……51 歳

36 **農業を仕事にする際の STEP／農業人への道**

38 **相談窓口の紹介／新・農業人フェアの紹介**

さわやかに晴れた空、緑の草木、真っ赤に熟したトマト。安藤さんの畑が、鮮やかな"色彩"と仲間の笑顔で満たされる、夏のひととき

仲間と、笑顔と、色とりどりの野菜に囲まれて。

農業にたずさわった年齢

--10--20--30--40--

安藤 寿人さん

40歳。新聞記者として11年勤めた後、京都で公務員も経験。いつからか「最前線で、何かが生まれる現場で働きたい」という思いから、農業に興味を持ち農業大学校に入学、基礎を学ぶ。修了後1年間は研修生として近隣の農家で実務を学び、ようやく独立。2013年で、2シーズン目を迎えている。北八ヶ岳で自然農園「空やさい」を営む農業人。

●地域履歴……都会→田舎
●前　　職……公務員

安藤寿人さんのこれまで

1、前職
大学卒業後、11年間新聞記者として活躍
その後「日本人の心のふるさとを知っておきたい」と思い立ち、京都市にて公務員として3年間勤務

2、農業を始めたきっかけ
人生のやりがいを模索していた時に出会った、京都の伝統工芸の職人さんたち
ものづくりを追及する職人魂に大きな影響を受ける
自然相手の知恵比べでものづくりをする農業にクリエイティブな魅力を感じ、農業の世界へ

3、今まで
決して条件の良くない土地からスタートすることもある、農業の仕事
安藤さんの場合も、水はけの悪い土地をよみがえらせるところから始まった
知恵と手間をかけ、今では瑞々しい野菜を育んでくれるこの土地に感謝をしている

4、地域との関わり
人間関係が濃い田舎だからこそ重要な地域との関わり
40歳以上が参加資格のソフトボールチームに参加
経験がなかったのになぜかピッチャーを任され、チームはリーグ戦で初優勝してしまった
これが、受け入れて頂いたきっかけかも（笑）

5、これから
都会出身者だからこと出来る、自分らしい農業のスタイルをつくっていきたい

仲間やお客様に「おいしい」と言ってもらうために

高原の畑では短い夏に収穫のピークを迎える。手間と知恵で育てられた野菜は、どれも瑞々しくうまみが凝縮され、大地の香りがする。

はじめから、有機にこだわっていたわけではない。有機を選んだ理由は、、自分自身が納得して、おいしいと思って提供した野菜を、お客様からも「おいしい」と評価していただくことに、大きなやりがいを感じたからだ。そして結果的に、有機栽培は付加価値や強みにもなっている。

新聞記者から生産の現場へ

これからの人生に農業を選んだのは、前々職の新聞記者時代。記者として働くなかで、今後の日本において何が必要なのかを考えた時に、農業に注力していくことの重要性を感じたからだ。

常に"ニュースの"現場"にいたその頃。新聞記者時代。何かが生まれる"現場"に身を置いていたい、という気持ちも、農業を選んだ理由のひとつだった。自然を相手に知恵を絞って汗をかく仕事に、クリエイティブな魅力も感じていた。

都会と田舎を結ぶ、懸け橋として。

野菜の収穫は、育った“生命”と触れる貴重な機会でもある。子どもたちの真剣な表情、寄せられる無垢な質問も、安藤さんの原動力となる

互いに支え合う関係であり、ともに農業の道を進む同志でもある、安藤さんご夫妻。奥様は米やジャガイモなどを育てている

佐久穂町の夏。濃い緑、さわやかな空の青。育つ野菜たちに、生命の力強さを感じる季節でもある

力になるのは子どもたちの言葉

夏は、野菜の収穫だけでなく、出会いの喜びも大きい季節。子どもたちが夏休みの時期に、お客様のご家族を畑に招き、収穫体験やバーベキューなどを催してもてなしている。

新聞記者や公務員時代にお付き合いがあった方、高校時代のラグビー部のチームメイトなど、年々、畑を訪れてくれる人たちが増えているという。子どもたちにとっては、採れたての野菜のおいしさも貴重な体験のようで、「苦手だった野菜が食べられた」とか、「肉より野菜ばかり食べちゃうバーベキューははじめて」のような、うれしい言葉をいただけることも多い。

都会出身の農業人として、都会と農村の架け橋となっていきたい。都会の人に、自然に囲まれた田舎での暮らしや、農作物を育てている現場を体感してもらうことで、食べものそして農業についての理解を深めていただけたら、うれしく思う。

雑草も、畑の一部。自然の力を借りて生まれる小島さんの野菜には、欠かせない

自然農法で作る野菜は、私の自慢。美味しさと喜びを、伝えていきたい。

小島 希世子さん

株式会社えと菜園代表取締役。35歳。子ども時代に見たTV番組や育った環境の影響で、早くから農業への道に夢を見出す。農業法人など、関連事業で経験を積み農産物通販ビジネスで独立後、生産者としても始動。

●地域履歴……都会→都会
●前　　職……会社員

「株式会社 えと菜園」法人データ

所在地：神奈川県横浜市／事業内容：生産・小売業（店舗・通販）、農業体験企画・運営／従業員数：7名／年商：非公開／主要販売先：直営販売店舗、通信販売／働く社員の待遇：状況によって子ども同伴勤務可／給与：時給870円

農業にたずさわった年齢

---10---20---30---40---

農閑期には、通販ビジネスの新規契約先開拓も行なう。インターネットも、有力な情報収集手段

美味しさを伝えるためには〝売り場〟が大切

子どものころから、農業で生きていくことを夢見ていた。農業関連の会社で働いていた時から、よい作物を消費者に直接届けることができる〝売り場〟を作ることが大切だと感じていた。

だから独立して始めたビジネスは、産地直送のおいしい作物を消費者に届ける通販サイトの運営。それは、私が生産者としてスタートする時の〝売り場〟作りも兼ねていた。

生産者のなかにある農業や作物に対する〝想い〟に強い共感を覚えていたから、通販サイトで契約する農家選びは互いに信頼できる方にこだわった。栽培に関する考え方、作物の味への自信と探究心……。そんな方々との関わりから、農業に対する私のスタンスができてきたように思う。

自然の力を信じて作る野菜は力強く、美味しい

通販ビジネスでの起業から2年ほど経ったころ、いよいよ念願だった生産者としてのデビューを果たした。生産者の方々との出会いなどから、私の農業のやり方は決まっていた。

それは、自然農法。化学肥料も有機肥料も使わず、雑草対策もある程度のレベルにとどめ、自然の生きる力を信じそれを手助けする農法だ。この農法で育った私の野菜はとても力強く、市販の野菜と比べて日持ちすると評判だ。もちろん味も「これまで味わった野菜とは全く違う」と、うれしいお言葉をお客様からいただいている。

消費者の笑顔に触れ合う農業の喜びを伝えていく

Farmer's Style VOL.02

不格好かもしれないが、味と安全性には自信あり。個性的でおいしい小島さんの野菜

自然農法と通販ビジネス、そして人との出会いの春夏秋冬。

春夏

畑作りを始めるとともに、夏野菜の種まきなどを始める。昔ながらの農具で土を整え、虫や草など生物の営みを大事に。畑も、立派な生命のフィールドである。

夏野菜の収穫をしつつ、雑草のケアも行なう。雑草は、抜いてそのまま放置するケース、ほとんど何もしないケースなどさまざま。
夏休みになると、農業体験の受け入れも忙しくなる。近隣の学校の児童たち、体験契約のお客様、農学部の学生などで畑はにぎやかに。加えて、秋野菜の準備を始める。

冬秋

農閑期の冬は、通販ビジネスなど企業としての活動を行なう。契約農家を回りお礼かたがた話を聞きつつ、新たな契約農家の開拓や、販売先拡張のための計画や交渉などを行なっている。神奈川を足掛かりに、もう少し農業体験のできる畑を増やしていきたい。

秋野菜の収穫に加え、熊本の契約米農家からの出荷などのタイミング。秋野菜の収穫が一巡すれば、収穫せずに残しておいた作物から種を回収し、翌年への準備も始まる。1年の成果が分かる季節でもあり、結果を踏まえ来年への計画を立て始める。

愛娘とのOFFショット。夏は畑での日焼けのせいで、なぜかよくサーファーに間違えられます、と小島さん

熊本から直送された米やそば粉などが並ぶ事務所兼販売所。ファンがファンを呼ぶ人気商品ぞろいだ

自然農法は、畑の土に何ひとつ加えていないので、誰にでも安心して土に親しんでいただける。そんな特徴を活かして、お客様をお招きして農業を体験していただく「体験学習」も行なっている。

生産者と消費者の距離を少しでも縮めたい、という私の想い。そして、農業の楽しさに触れたお客様の笑顔を見たいから。神奈川県の湘南地区では、事務所を兼ねた直売店舗も運営している。

「美味しかった」という言葉を直接聞けることは、大きな喜びだ。〝想い〟や〝こだわり〟を持った作物を、消費者の方にお届けすること。そして、農業の楽しさや喜びを、伝えていくこと。それが、今の私の目標である。

愛娘とのひとときが、最高の気分転換！

私にとって農業とは、単なる仕事ではない。それは、日常であり人生そのもの。だから、いわゆるオフタイムも畑にいることが多い。ここが一番落ち着くし、私にとっての癒し。娘も、この畑が大好き。嬉しそうに土とたわむれる娘と過ごす時間が、最高の気分転換となる。

Farmer's Style VOL.03

若いナスの苗が倒れないよう、
支柱を立てる有岡只祐さん

広大な自然の中で、ビジネスとしての農業と趣味の両立を実現。

時間があればアユ釣りに、すぐ近所を流れる清流へ。
ゆるやかな時間が流れる四国から、
これからの農業を模索する。

農業にたずさわった年齢

--10--20--30--40--

有岡 只祐さん

38歳。6年ほど会社員として働いた後、実家のナス農家を継いだ。現在は同じ志を持つ若い農業人と株式会社をつくることを模索中。夏はアユ釣りに没頭し、家のすぐ近くを流れる安田川で時間をすごす。

●地域履歴……都会→田舎
●前　　職……会社員

大手スーパー×「有岡只祐のナス」

6年ほどサラリーマンをしていたが24歳の時に退職し、それからはナスを13年作ってきた。ナスを作り始めてから、実はさまざまな〝改革〟を行なってきた。大手スーパーへの『顔が見える野菜』の出荷もそのひとつ。

個人では、大手スーパーなどの大きな組織と取引するのは大変。でも仲間と株式会社を立ち上げることで、安定した生産量を確保し、交渉力も得た。

そのおかげで、今は各地で「有岡只祐のなす」として、似顔絵の入ったナスが置かれることになり、安定的に利益を確保できるまでになっている。

◀広々とした高知県の田園風景。そこにあるビニールハウスの中ですくすく育ったナスは、秋から冬にかけて各地の大型スーパーに並ぶ

▼『顔が見える野菜』として、各地のイトーヨーカドーで購入できる有岡さんのナス。農薬はできるだけ少なくする工夫をしており、消費者は安心できるとともに、みずみずしい味わいにも妥協はない

有岡只祐さんの軌跡

1、前職
学校卒業後、6年ほど一般企業で会社員として勤務
2、農業の世界へ　24歳
家業のナス農家を継ぐ
3、拡大期　26歳
仲間と株式会社を立ち上げ、安定的な生産力を確保
大手スーパーなどとの取引を始める
「顔の見える野菜　有岡只祐のなす」出荷スタート
4、現在　38歳
ハウス面積約30a、年間生産量約60トン
5、これから
同じ志をもつ若い農業人たちと新たな会社を立ち上げ、次の一手を考えていきたい

知恵と工夫、そして新しい株式会社の設立へ

ナス作りのなかで、農薬はできるだけ使わないこともこだわりのひとつ。そのための工夫として、たとえば、害虫の天敵（益虫）を育てるための食物を植えて農薬を使わないようにしている。

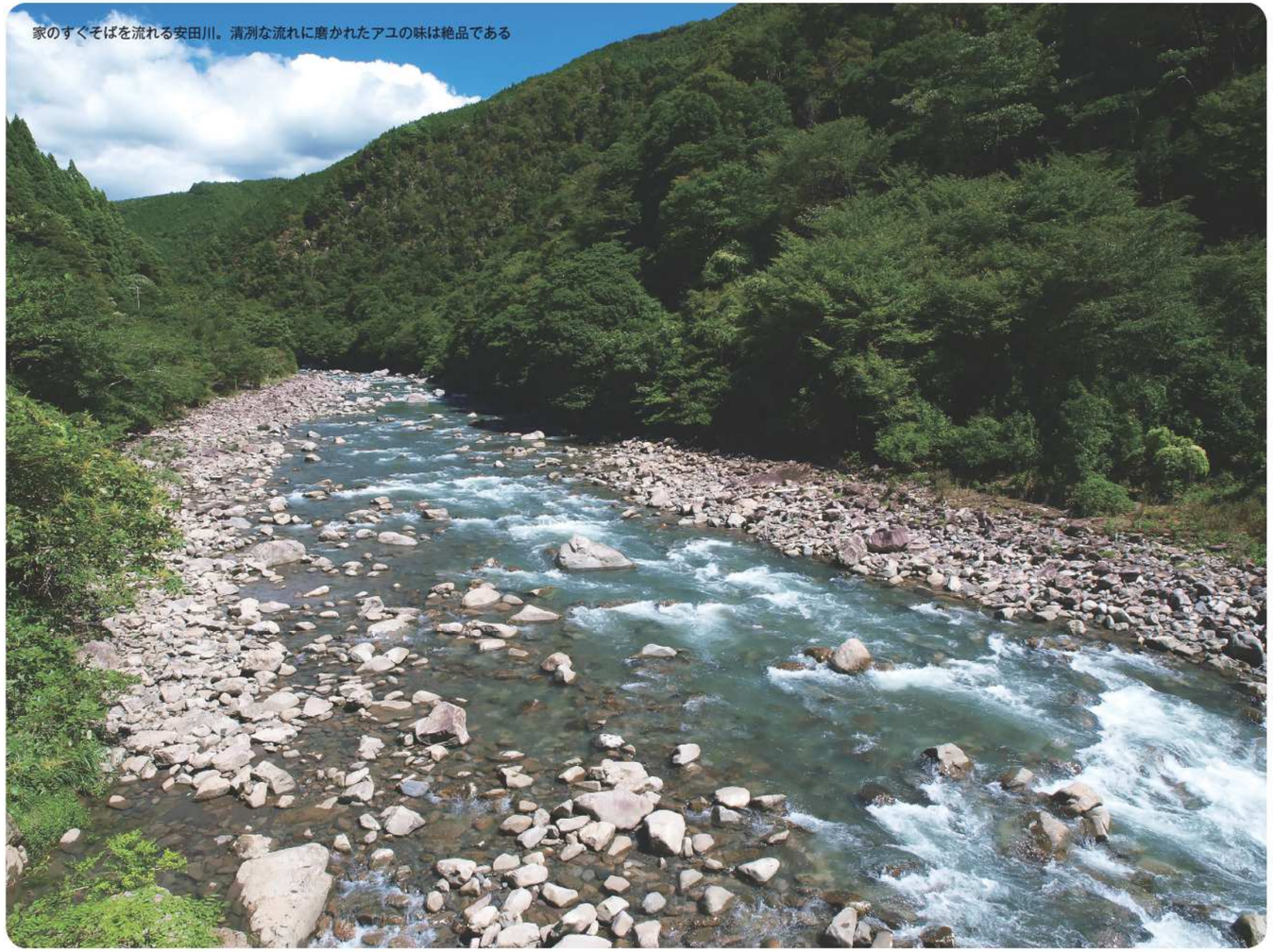
農業は、自然と寄り添う生き方。生きものの力を借りない手はない。

また、1本の苗でできるナスが1つ多くなったら、全体の収量は大きく変わる。だからこそ暖房をしてナスにとって適切な環境を作ったり、余分な枝を切ったりすることも必要になる。

「ただ作るだけではない」、面白さもある仕事である。

今後は、新しい株式会社をつくりたい。仮に自分が何もせず、従来のやり方を続けていっても、暮らしてはいける。でも似たような考え方の若い人と一緒になって、次の一手を考えてみたい。

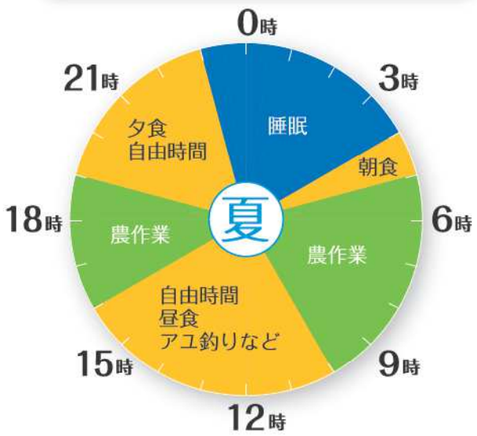
今日はちょっと、アユ釣りへ。南国土佐の時間はゆるゆると。



家のすぐそばを流れる安田川。清冽な流れに磨かれたアユの味は絶品である

夏は朝晩に農作業をしたら、昼間は釣りに興じることも多い

有岡只祐さんの、とある一日。



04：00	起床・朝食
05：00～10：00	ビニールハウス内でナスの世話（暑くなるので10時ごろに作業終了）
10：00～12：00	自由時間・アユ釣りなどを楽しむ
12：00～12：30	昼食（釣りの時には食べないこともあり）
12：30～16：00	自由時間・アユ釣りなど
16：00～19：00	作業再開
19：00～23：00	自由時間・夕食
23：00	就寝

数々の大会入賞トロフィーを背に、こだわりの釣り具について語る

アユ釣り＝ワークライフバランス

実は、夏は比較的時間に余裕があって、ゆとりある生活を送っている。早朝に作業をし、昼間は暑くなるためいったん作業を中断。夕方に再び作業を行なうという生活。

ナスは夏野菜の代表ともいえるが、10月～6月に収穫している。というのも温暖な高知県では、夏野菜の少ない時期に安定した収量を得ることができるからだ。また、少ない時期に安定収量できることは、価格の安定にもつながる利点がある。

そのため昼間の空き時間には、シーズンに60日くらいはアユ釣りを楽しんでいる。全国規模の大会で優勝経験もあるし、大手釣り具メーカーと契約をして商品テストも実施している。

釣りザオを手に川原に立ち、近所の人に会うと、ほとんどの人が手を振って挨拶をしてくれる。豊かな自然を感じながら、ワークライフバランスを楽しんでいる。

Farmer's Style VOL.04

元教員の中村さん。もともと花が好きだった彼女の新しい発見は、「花を育てることって、人を育てるのとどこか似ている」こと

農業にたずさわった年齢

---10---20---30---40---

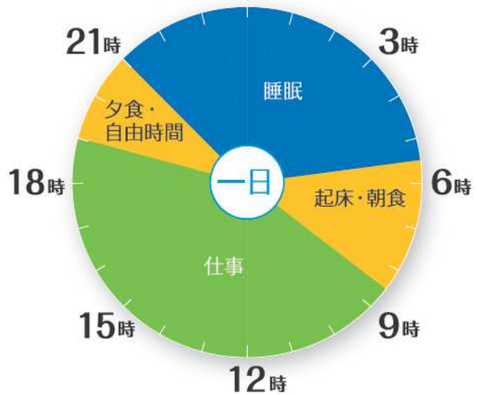
中村 薫さん

25歳。高校教師を経て、花販売店に勤務。その後、大好きな花の生産に携わりたいという思いから転職。

●地域履歴……都会→田舎
●前　　職……高校教師

こちらの3人は新卒入社。中途入社、新卒入社を問わず、経験の有無を問わず、その人に合ったフィールドで活躍できる

前職の経験を活かして活躍する森良美さんの一日の流れ。



05：30	起床　寮生活の朝は早い
06：30	食堂で、みんなで朝ご飯を食べる
08：30	今日は、販売スタッフとして店頭に立つ日。出荷する商品をチェックし、車で販売スポット（マルシェ）に向かう
10：00～17：00	マルシェで、販売スタッフとして活動。常連のお客様との会話を楽しみ、花に目を留めて足を向けてくれたお客様の表情に、思わずこちらもにっこり
18：30	事務所に戻り、通販の販売状況などをチェック。注文を処理し、Facebook に今日の写真を掲載
19：00～	夕飯の食卓をみんなと囲む。今日売れ行きがよかった花の生産担当の仲間と、「よかったね！」などと会話を交わしリラックス
21：00	明日の支度を整え、床につく

農業を仕事にするには、農業法人へ「就職」「転職」するという道がある

「若い力を必要としている農業法人は日本全国にたくさんある。農業の未来に向けて重要なのは、若手農業人の育成である」という考えから、自社でも新卒採用を行ない、人材育成に力を入れる早坂園芸。新卒に加え、農業とは全く異なる業種からの転職者も積極的に受け入れている。

知識や経験がなくても「花が好き」という気持ちがあれば、その人に合った仕事で頑張れるし、活躍できる。そんなフィールドが用意されている。

農業にたずさわった年齢

---10---20---30---40---

森 良美さん

35歳。製鉄会社で事務職として勤務後、自然の中で生活したいと感じ異業種へのチャレンジ。

●地域履歴……都会→田舎
●前　　職……会社員

「株式会社 早坂園芸」法人データ

所在地：千葉県南房総市／事業内容：生花生産、加工、販売（敷地面積5ｈａ、ハウス約90棟）／従業員数：30名／年商：2～3億円／主要販売先：生花市場、直接販売／働く社員の待遇：社員寮完備／給与：月約17～22万円（時給制）

広報や事務も担当する森さん。ソーシャルメディアでのプロモーションも大切な仕事

大好きな花にたずさわる仕事がしたい！農業法人へ「転職」することで実現できた。

農業経験なんて関係ない！教師、事務職、異業種から農ガールへ

1年を通して温暖な気候に恵まれた千葉県南房総市。ここで花き類の生産と販売を手掛ける農業生産法人が、早坂園芸である。以前は都心で会社員として忙しい日々を送っていた森さんは、自然のなかで経験を活かしながら働けることに魅力を感じてのチャレンジ。

一方、教員をしていた中村さんは、花屋さんでの販売経験を経て入社。大好きな花の生産をしてみたかったという。まったくの異業種から転職したふたり。それぞれの志向や経験を活かして、新しいフィールドへの一歩を踏み出した。

SNSサイトでの広報、市場調査マルシェで接客

早坂園芸には「生産」以外に多様な仕事がある。「加工」、「販売」、そして「広報」、「事務」、「経理」。

「人にはそれぞれ、得意分野が必ずある」というのが同社の考え方。各人が適材適所で各人の能力を伸ばしていくのが、基本だという。生産は、それぞれ担当している花きの育成を。加工は、花束をはじめとした商品として整え、出荷に備える。

中村さんは主に販売を担当。関東を中心とした販売スポット（マルシェ）で、接客や市場調査を行なう。「きれいね」と言っていただいたり、常連のお客様が増えたりすることがやりがいだと、中村さんはいう。

森さんの仕事は、販売に加えて事務や広報。事務では前職の経験がとても活きていると、森さん。Facebookを使ったプロモーション企画なども、お客様の反応をダイレクトに感じられるのが楽しいという。

色や種類の組み合わせ、季節やエリアごとのトレンド。センスとマーケティングが花の売れ行きを左右する

効率も必要、愛情も必要。数々の経験を経て確立された、木村さんのベビーリーフ作り。商品は市場でも高い人気を誇る

農業にたずさわった年齢
---10----20---30----40---

木村 誠さん
株式会社 TKF 代表取締役。47 歳。大学を卒業後、いったんは公認会計士の道を志す。その後の会社で農業と農業人に接し、事業としての可能性に魅かれ、自らも農業の道へ進み、農業生産法人を設立。近隣の生産者のリーダー的存在として、安定した農業経営へのアドバイスやサポートを行なっている。

●地域履歴……都会→田舎
●前　　職……会社員

「株式会社 TKF」法人データ
所在地：茨城県つくば市／事業内容：ベビーリーフ・ハーブ等の有機生産（敷地面積 1400 a、所有ハウス 450 a）／従業員数：50 名／年商：4 億円／主要販売先：大手流通業、ホテル、全農／働く社員の待遇：週休制、社会保険完備／給与：月給 16 万円以上

億単位の売り上げを誇る、脱サラ農業経営者の成功のメソッド。

近くには筑波山もそびえる地に、ベビーリーフを生産する木村さんの農園がある

「お客様との約束を守る」という絶対的なルール

茨城県つくば市。１９９８年に異業種からこの地に農園を拓き、現在では農業生産法人『株式会社ＴＫＦ』を経営している。ベビーリーフと呼ばれる高付加価値な野菜を中心に生産。開業以来、切り拓いてきた畑はハウスが４５０ａ、露地栽培の畑が１４００ａにのぼる。

『お客様（＝お取引先）との約束を守ること』が最も大切。お客様はスーパーなどで、毎日商品棚に商品を並べ売上をあげていく必要がある。だからこそ「いつ、どれだけの量を出荷する」という約束は絶対に守らなければならない。

市場ニーズをとらえた商品展開

２点目には、付加価値の高い商品を扱うことが重要。ベビーリーフ類はそのままでも高い価値があるが、それを選別しパッキングすることで、お客様のニーズに応え商品価値をさらに高めている。また、価格面で付加価値を付けるために生産コストを下げることも、重要な企業努力。事業としての農業も、成功のために企業が行うことは一般の製造業と大きくは変わらない、といえると思う。

Farmer's Style VOL.05

設備投資は、商品としての付加価値を高めるためでもある。近隣の生産者の作物も、ここでパッキングされ共同出荷される

経理・事務など企業として必要な人材も活躍している木村さんの農業生産法人

レタスを超えるサラダ菜として注目を集めているベビーリーフ。木村さんの"作品"は、都心の有名ホテルシェフが指名で買い付けに来るほどの品質を誇る

木村 誠さんの軌跡

1、前職
大学の理工学部卒業後、教育関連企業等で、活躍
その後勤務した企業で農業に接し、事業としての可能性を強く感じる

2、農業の世界へ　32 歳
夫婦２人で、木村農園を開業
農業をスタートする

3、拡大期①　38 歳
販売会社として有限会社 TKF 設立
生産は木村農園のまま継続

4、拡大期②　41 歳
農業生産法人　株式会社 TKF 設立
ベビーリーフと呼ばれる高付加価値な野菜を中心に生産

5、現在　47 歳
7 期目には、売上高 3 億円に達する。
ハウスが 450a、露地栽培の畑が 1400a

6、これから
若い新規就農者の支援や育成にも力を入れていきたい

事業としての大きな可能性が、農業の魅力

農業を志す方のなかには、「自然や大地との対話に憧れて」というような動機を語る人が少なくないように思う。もちろんそれも素晴らしいこと。ただ、農業はそれだけでなく、「事業として続けられる、成功できる道である」ことが大きな魅力。だから、アドバイスを求めてくる若い農業経営者の皆さんにも事業として成功させるためには何が必要か、を考えることもすすめている。

経験の浅い農業経営者に自分自身の経験やノウハウを伝え、ともに農業で成功していけるような環境を創りたいと思っている。

Farmer's Style VOL.06

大学では畜産を学んだ神津さん。動物に注ぐのと変わらぬ愛情で、野菜作りに取り組む

地域や人と関わりながら、自分らしい農業への取り組み方を目指す。

農業にたずさわった年齢

---10---20---30---40---

神津 有菓さん

24歳。北海道の畜産大学を卒業。大学では、乳牛の飼育などを学ぶ。長野は両親が自営業を営んでいる地元でもあり、実家に野菜などを届けてくれた地域の方にアドバイスをもらい、農業の道を志した。

●地域履歴……田舎→田舎
●前　　職……大学生

神津有菓さんのこれまで

1、農業を始める前
畜産大学で、乳牛の飼育などを学ぶ。部活は"うし部"

2、農業を始めたきっかけ
もともと"生産"に関わる仕事をしたいと思っていた
酪農・畜産とも悩んだ結果、野菜にたずさわる知り合いの方から聞いた"やりがい"に惹かれ、野菜を選択

3、今まで
2年間の農業研修を経て、独立
助成金の申請や事業計画の検討など、行政や地域の方々からのアドバイスをもらいながら準備をすすめた
1人での独立だったため、設備や機材の準備に苦労もあったが地域の農家の方から無料で譲り受けたり、研修時代の仲間に手伝ってもらいながらビニールハウスの設営をしたり、まわりの協力に助けられたとのこと
初年度に選択した作物はミニトマト。重量が小さく付加価値が高いため、新規就農者にも取り組みやすいという理由から

4、地域との関わり
元IT技術者や土木関係の仕事をされていた方など、さまざまな経歴を持つ新規就農者が集まる地域
協力し合って、楽しみながら農業をしていける環境とのこと
また、地域の方々にもさまざまな面で支えてもらっている

5、これから
いつかは畜産も手掛けたい
育てたものを家畜に与え、家畜の糞を肥料とする
そんな、自然が循環する環境を作り上げてみたい

就農初年度の賜物、ミニトマト。重量はそれほどなく、付加価値が高いミニトマトは、農業を始めるにあたって取り組みやすい作物のひとつだ

地域の方々や仲間たちに支えられながら農業をスタート

大学卒業後は、"生産"に関わって生きていきたいと思っていた。酪農や畜産もやりたかったのだが、知り合いのアドバイスなどもあり、野菜の栽培を選択した。

近隣には米や野菜を生産する農家も多い長野県佐久地域。先輩たちに学びながら自分のやり方を確立することが、この地なら可能だったからの選択だ。

自分らしい"生き方"として選んだ農業

2013年が独立就農のはじめての年となる。

ビニールハウスなどの設備や機材は、知り合いの農家の方から無料でもらったり、足りない部分は購入したりでそろえた。ハウス設営の時には、研修時代に知りあった同年代の仲間に手伝ってもらったりもした。

佐久を選んだ理由のひとつは、新規就農者を地域ぐるみで受け入れてくれる環境があったから。地域の自治体も、助成金などを支給して新規就農者を呼び込む施策を実施している。

地域や人と関わりながら目指す"自分のスタイル"

研修をさせてもらった農業法人の方々、そこで知り合った仲間、近隣の先輩農家の皆さんなど、こちらから積極的に溶け込むことで支えて下さる方がたくさんいる。また、元IT技術者とか土木関係のお仕事をされていた方とか、さまざまな経歴を持つ新規就農者の方々もいる。そんな仲間たちと、何か新しいことにも取り組んでいきたい。

将来は、農業だけではなく畜産も手掛けたい、と思っている。家畜の飼料も自分で育てたものを与え、肥料は家畜から出るものを堆肥として使う。そんな、自然のものが循環する環境を作り上げていきたい。

サラリーマン時代に培った マネジメント志向を、 レタス栽培で活かす。

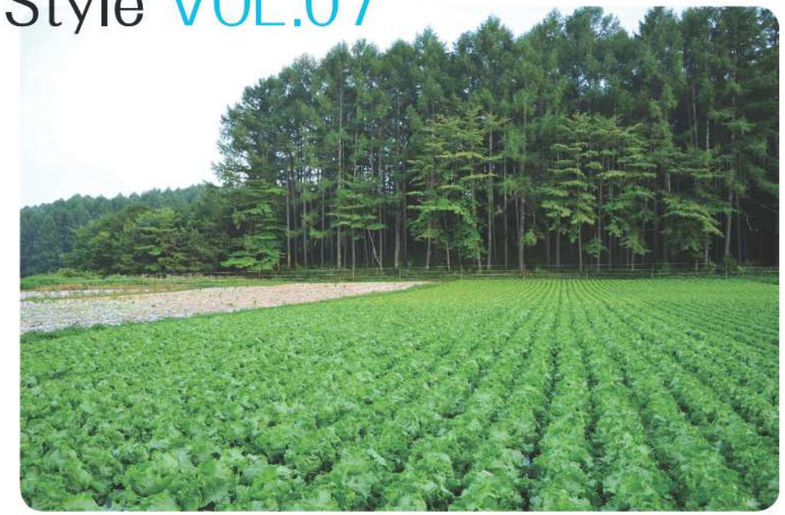
農業にたずさわった年齢
---10---20---30---40--

中村 直樹さん
27歳。早く社会に出たいという思いがあり、大学に進学せず社会人としてデビュー。管理職として店舗の運営に携わるなか、「何かを生産する仕事に取組みたい」という思いを持つようになる。ひとつの手段として、農業に出会い今に至る。

●地域属性……都会→田舎
●前　　職……会社員

社会人デビューの時から、経営やマネジメントの立場を目指してきた中村さん。自分らしい農業法人のあり方を模索している

Farmer's Style VOL.07



高原野菜の代表格・レタスが中村さんの商品。畑１枚当たりの売上げが年間数百万円にものぼることもある

中村直樹さんの軌跡

1、前職
学校卒業後、"早く社会に出たい"と言う思いから、進学せず酒類の流通・小売の企業にて社会人デビュー。三店舗をマネジメントする立場として活躍経営的な視点を身に付ける

2、農業の世界へ①　20歳
"仕入れて売るだけ"ではなく、"生産"という仕事に携わりたいという思いから就農への思いが強くなり、退職。研修生として学び始める

3、農業の世界へ②　23歳
地域の「里親制度」を活用した農業研修や、日本各地の有名農家での研修を経て、独立を果たす

4、拡大期　26歳
付加価値が高いだけでなく買い取り価格が保証されている高原レタスを選択し、安定した生産体制を築く

5、現在　27歳
売上高（昨年度）800万円。
作付実面積 80a、作付延べ面積 150a（2期作含むため）

6、これから
30代は農業に費やし、事業としての成功を実現する
そのための体制・組織づくりを、法人化などを含めて早めに進めていきたい

マネジメント志向を活かす農業をレタス栽培で実現

長野県南佐久郡でレタスを栽培している。畑1ヵ所当たりの売上は、作柄にもよるが数百万にものぼることがある。まずは、安定した売り上げ・利益を確保できるようになりたい。今は27歳だが、30代のうちに農業を事業として成功させることが目標。

以前は酒類の流通・小売の店舗で働いていた。早くからマネジメントの立場で仕事がしたいと思っていて、20代の前半には店舗を3つほど任される立場についていた。農業とはジャンルが異なるが、経営的な視点はそのころに培われたと思っている。

順調な社会人キャリアから農業の世界へ

前職での業務が「仕入れて売るだけの仕事」と感じ、この先10年、20年と、何も生産しないでよいんだろうか？　一度は生産する仕事に携わっておくべきではないか？　そう思うようになった。

そんな思いでたどり着いたのが、農業だった。それからしばらくして、新規就農研修生として、農業を学び始めた。

今では年間数百万円を売り上げる農場を運営しながら、将来の法人化を検討している。理想やビジョンを共有する仲間を募り、事業として継続できる農業のありさまを追求していきたいと考えている。

Farmer's Style VOL.08

農業にたずさわった年齢

---10---20---30---40---

小出 風子さん

24歳。少しでも早く動物に関わる仕事に就きたくて、大学を飛び出し常陸牧場に20歳で入社。

●地域履歴……都会→田舎
●前　　職……学生

小田中 里紗さん

24歳。動物に関する専門学校で学び、就職先でも動物に触れる仕事を希望し、常陸牧場に入社。

●地域履歴……都会→田舎
●前　　職……学生

同い年、ほぼ同期入社の小出さん（右）と小田中さん（左）の仲良しコンビ。常陸牧場の若きリーダーだ

"動物が大好き！"を仕事に。動物の成長を感じながら、自分も成長していく毎日。

「有限会社 常陸牧場」法人データ

所在地：茨城県久慈郡／事業内容：豚肉の生産（年間出荷量1万2000頭）／従業員数：10名／年商：4億2千万円／主要販売先：東京市場／働く社員の待遇：社会保険・厚生年金・雇用保険完備、交通費、年1回健康診断／給与：月給20万円以上

豚舎には、最新鋭の設備が導入。牧場全体の衛生管理も、細心の注意と設備投資が行われている

きれいな水、考え抜かれた餌で健やかに育つ豚たち。小田中さんと、コミュニケーションの時間

仲よし同期のふたりに共通だったのは「動物が大好き！」

神奈川県横浜市出身の小出さん、栃木県小山市出身の小田中さんはともに24歳。ほぼ同じタイミングで、茨城県で養豚牧場を運営する企業「常陸牧場」への入社を果たした。とても仲のよい同期生。共通していたのは「動物が大好き」という思い。

「特に豚には興味がありまして、いろいろ調べたりしていたこともあったんです。今思えば、その頃から養豚場とは縁があったのかも」（小出さん）

「就活中、インターネットで常陸牧場を見つけ応募しました。動物に関わる仕事がしたかったんです」（小田中さん）

ふたりが口をそろえて言うのは、養豚の仕事に就くにあたって知識は必要ではない、ということ。

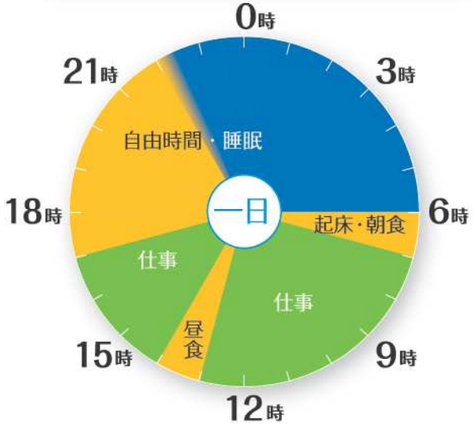
「動物が好きだったら、充分だよね。知識は、仕事で覚えていけるし」（小出さん）

「一緒に働いている仲間もみんな未経験から。キャラも自己主張も強い個性的なメンバーばかりですが、担当をもって頑張っていますよ」（小田中さん）

と笑いあう。

種豚である「さつま君」の調子を観察する小出さん。種豚である雄豚は全頭、彼女たちにより名付けがされている

豚の成長を感じながら、自分たちも成長していく日々のすごし方。



06：00　起床。自宅から牧場まで車で40分くらい
07：00過ぎ　牧場着。仲間たちとあいさつ。
着替えて仕事の準備をする
08：00～08：30　毎朝のミーティング。
予定や注意事項の確認後、持ち場に向かう
08：30～10：00　まずは、豚舎内をきれいに清掃。
それから豚たちの朝食
10：00～13：00　豚たちのようすを観察し異常が無いかチェック。
調子を落としている豚の治療なども行なう
14：00～17：00　種付けや分娩などを計画に則って実施。
手が空いたら他の人の仕事を手伝う。
ひと月に何十頭もの赤ちゃんが生まれる月などは、
みんなで分娩に取組むことも
17：00過ぎ　報告や事務処理をして、帰宅
年末年始の忘年会新年会、時には社長の家でバーベキュー。オフタイムも仲間と仲よくすごしている

ずっと一緒にいると豚の気持ちが分かるようになる

豚の育成は、おおまかにいえば種付け、分娩、離乳、子豚の肥育と出荷、そしてさらに次の種付けというサイクルで進んでいく。小出さんは種豚となる雄豚のケアと種付けを担当、小田中さんは分娩から離乳に至るまでを担当している。つまり豚は、小出さんのプロセスから小田中さんのプロセスに引き継がれるわけだ。

「豚は言葉が話せませんから、発情などは注意深く観察して時期を外さないことが大切。なんとなく豚の気持ちが分かるようになると、自分も成長したな、という気持ちになりますね」（小出さん）

「生まれてから離乳プロセスに至るまでに、一番気を配ります。ちびっこたちをケアして、2週間くらい経った後のまるまると大きくなった姿は、本当にかわいいです」（小田中さん）

また豚はきれい好き。毎日の豚舎の掃除も日課として欠かせない。季節折々の病気から豚たちを守るのも、彼女たちの仕事だ。

「『命を頂くこと』を真剣に考えさせられる仕事です。自分たちの仕事には、誇りを持って取り組んでいます」

誇りある仕事の意義を感じてほしい

「この地は非常によい水に恵まれていまして、それが豚の脂の質を高めています」と矢吹和人社長は言う。常時、8000頭もの豚を飼育している常陸牧場では、新事務所の建築なども進め、今後も若手の採用を継続していくとのことだ。矢吹社長が、若手の育成において大切にしていること。

「技術は口頭などで教えるだけではだめで、やってみせることが非常に重要。実地で背中を見せることが大事だと思っています。それが成長につながる。また、加工も含めた豚の成育すべてを見せるようにしています。〝美味しくいただけるのは、手を抜かずに仕事をしたから〟、そんなことを悟ってもらいたいんですね」

一緒に働きたい人として「元気さと素直さ」を挙げた矢吹社長。若手の成長を誰よりも心待ちにしている。

本当においしい野菜を届けたい。「自分ブランド」の野菜で、いつかはみんなに喜んでもらいたい。

農業にたずさわった年齢
---10---20---30---40---
※現在、就農準備中

礒辺 和明さん

30歳。社会人生活の中で、農産物の流通に関わる。併せて野菜の小売店舗の店長を経験したことで、農業ビジネスに進む意志を固める。現在、南佐久郡の農場で就農研修生として農業を学んでおり、2014年の独立を目指している。

●地域属性……都会→田舎
●前　　職……会社員

自身の就農に向け、先輩農家の仕事を手伝いながら学びを進める礒辺さん。こんな農園にしたい、と言う構想は既にあると言う

おいしいものを消費者に届けるために生産者になろうと決めた

社会人デビューは、自転車便メッセンジャー。その後、農作物の生産から販売までを手掛ける企業に入社し、農作物の流通や小売店舗での販売などに携わった。

農業に関わるなかで「よい商品を消費者にお届けして、喜んでいただく」ためには、やはり作り手が一番重要だと感じた。それが、農業の生産者を志した理由だ。

農作物流通の仕事の経験を持つ礒辺さん。そこから、生産者への道を歩み出した

いつかは礒辺さんも、「おいしい」「安心」と言ってもらえる自分ブランドの野菜を作れるようになりたいと語る

憧れて飛び込んだ農業の世界は？

一念発起し、まずは農業大学校に入学、1年間農業の基礎を学んだ。その後、就農研修生を受け入れている農場で研修をしながら2014年の独立・開業を目指している。

毎日畑に出れば、毎日異なる気候と直面する。気候に応じた対処はさまざまであり、手はかかる。だが、その分必ず手ごたえがある。

たとえば、肥料をまいた後に改めて作物を観察してみると、葉の形が変わり、明らかに元気になったようすが見て取れることがある。朝観察して、昼過ぎには成長しているようすが分かることもある。手を掛けた分必ず返ってくるものがあるのが、一番の楽しさ。

今は毎日が勉強だが、着実に目標へと近づいている喜びを感じている。夢は、ただおいしいだけでなく、自分が育てたことで特別と感じてもらえる野菜を作ることだ。

農業での独立に向けたSTEP

24歳	25歳	29歳	30歳	独立予定
自転車便メッセンジャーとして活躍	農業法人グループに勤務	長野県農業大学校で学ぶ	農家にて実地研修中	

■農業大学校での1年間
農業に必要な基礎的な知識を、多様な学科や実地研修により学ぶ
■実地研修の1年間
長野県の里親制度を活用して、長野県の「のらくら農場」に参加
師匠の萩原さんの指導のもと、日々生産を行う
■独立に向けて
実地研修と並行して、農協や行政、里親農家に相談をしながらの畑さがし、地主さんとの交渉、設備や機材の手配、生産計画の立案など、忙しい日々を送る
■独立1年目に必要な費用目安　礒辺さんの場合約330万円
※地域の方から中古機材を譲っていただいたり、良い条件の家や畑を見つけることができたため、下記の費用となっています。地域や状況によって費用は異なってきます。

- 機械費／約160万円
  軽トラック、トラクター×1台、管理機×1台、その他備品など
- 設備費／約60万円
  ビニールハウス設置関連など
- 種苗費／約40万円
  種、苗、肥料など
- 生活費／約60万円（1年間）
  家賃、食費、光熱費など
- 地代／約10万円（1年間の土地賃借代金）
  畑（約80a）

Farmer's Style VOL.10

「うまい谷」の相棒は、アイガモ。

中国地方の、濃密な自然のなかで暮らす。
生きものに囲まれて、充実の時間が静かに流れる。

無農薬で雑草を取るのは、おそろしく手間がかかる作業。
アイガモはまさに相棒であり、よき働き手である

左／福島さんの城。自分の手で、少しずつ快適にしていく予定だという
右／仲間４人とつくっている『てとてと通信』。パソコンでつくることも可能だろうが、そんな選択肢は、はなっからないようだった

農業にたずさわった年齢

--10--20--30--40--

福島 摩耶さん

大学を卒業後、在学中にお世話になっていた広島県で農業の手伝いを始める。その後土地と家を購入し、ひとりで有機農法の米づくりをスタート。相棒のアイガモとともに暮らす34歳。

●地域履歴……都会→田舎
●前　　職……大学生

生きものに助けられる馬井谷の日々

広島県三原市高坂町真良。地元では「馬井谷」とも呼ばれるこの土地を知ったのは、学生のころ。国立大学で学んでいる時に、この谷の大先輩、坂本さんに知り合った。卒業後はすぐに坂本さん宅で働き、近所に農地と裏山付きで家を購入し現在に至る。

田んぼは約70aほど。今年は5枚の田んぼで米をつくり、そのうち4枚では合鴨農法を行なっている。

合鴨農法は、水田にアイガモを放し、雑草や虫を食べてもらう農法。排泄物は肥料になり、そのうえアイガモが泳ぐことで土や水が撹拌され、イネが栄養分を吸収しやすくなる。結果的に農薬の使用を抑えることができるので、完全無農薬で米をつくっている。

「これ、作ったからどうぞ」「じゃあ、このナスを持っていって」

最近は調味料以外、食材を買うことはまずない。近所の方に分けていただいたり、こちらが逆に持っていったりで、充分に食べものはそろう。

近所の子どもたちを家に集め、勉強を教えてもいる。だから年配の方から同世代、そして子どもたちまで交流は幅広い。

私を支えてくれるのは、恵みの雨を降らせる自然やアイガモだけではない。周囲の人たちの温かさも、私にここで生きていく力をくれる。

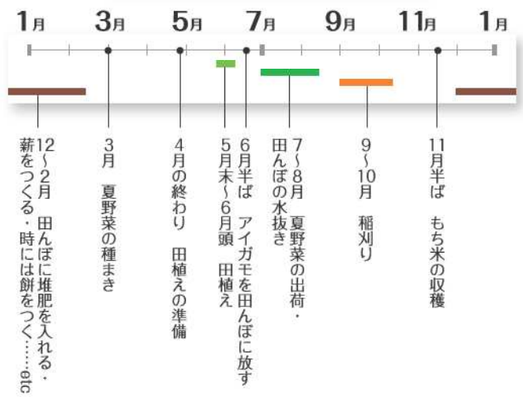
子どもたちを教える勉強部屋。ちょっとした塾のような様相である

福島さんが呼ぶと、アイガモたちはわらわらと寄ってきた

上／除草のための『チキントラクター』。囲いを少しずつ移動して、中のニワトリに雑草を取り除いてもらう。食べさせるというより、丈夫な脚で土を掻くことで草がなくなるようだ。もっとも、現在はまだテスト段階

下／スーパーで売られるニワトリの卵のように、大きさは均一ではない。というか、もともと卵の大きさはまちまちなのだ。それを理解してくれる消費者と直接つながって、福島さんは生きている

福島摩耶さんとアイガモの一年。



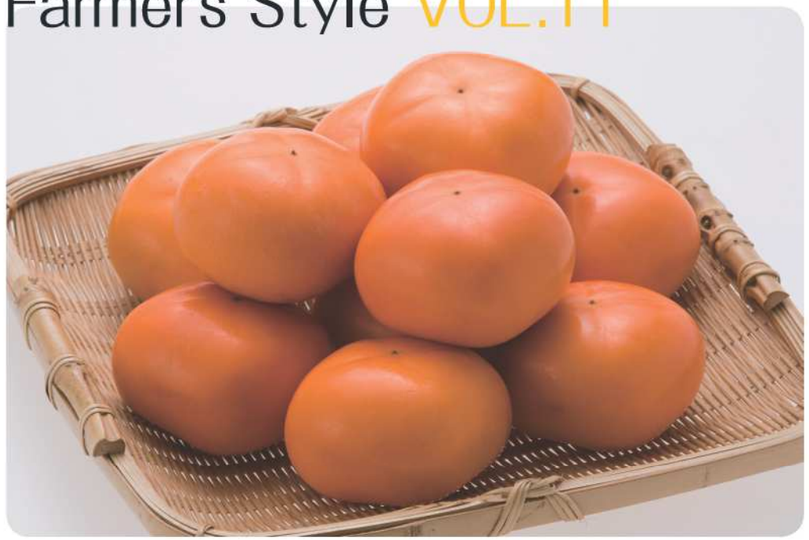
口コミで販路は広がって……

米や野菜を出荷するのは、基本的に個人。販路を開拓したのは最初のころだけで、それ以降は口コミで評判を聞いた人が新たに注文をくれる。

商売っ気がないといわれればそれまでだが、それで充分に暮らしていけるのも事実。合鴨農法で作られた米は、「はぜ干し」といって天日で乾燥を行なう。手間のかかる作業もあるが、それで「おいしい」と喜んでくれる人がいればよい。

「うまい谷」で旨いものを作ることこそが、私にとって楽しみそのものなのだから。

Farmer's Style VOL.11



『おけさ柿』は、もともと新潟県産の渋柿が渡ってきたもの。名前は、佐渡の民謡「佐渡おけさ」に由来する。収穫直後は渋柿だが、アルコールや炭酸ガスによって渋を抜いて出荷される。口にすると驚くほど甘く、まろやかな舌触りである。主力品種の「平核無」は300年ほど前に新潟県で生まれた。種がないことが、「越後の七不思議」についで8番目に不思議なことから、別名「八珍柿」ともいわれる

車でほんの少し走れば、そこは海。畑に実ったスイカをエサにしてクロダイが釣れる。自然が身近であるこの佐渡島では、農も漁も日常のなかに溶け込んでいるようだ

実を間引くことで、ほかの実がより大きく、甘くなる

日本海に浮かぶ島で生きる。ブランド『おけさ柿』を守る。

農業にたずさわった年齢

10　20　30　40

坪根 順一さん

41歳。息子（7歳）、娘（4歳）の二児の父。農業関連団体に属しながら家業の「おけさ柿」作りにたずさわる。時間のある時には釣りに行く日々。

●地域履歴……田舎→田舎
●前　　職……学生

世代を重ねて開墾された斜面『おけさ柿』は太陽を浴びて甘くなる

日本海に浮かぶ佐渡島での暮らしは、スローライフと呼ぶにふさわしい。どこかのんびりとした時間が流れ、人は皆、温かい。

この地の特産品として広く知られるのが、『おけさ柿』。柔らかい果肉を口に含むと、濃厚な甘味が広がる。

1932年から、この地で『おけさ柿』を作って八十余年の坪根さん一家。もちろん苦労はあるが、それでも誇りを持ってこのブランドを守っているという自負はある。一度食べてもらえば、そのことは分かってもらえるはずだ。

少しずつ開墾し、『おけさ柿』を植えてきた。よその人から見ると「よくこんな場所を開墾したなぁ」と思われるかもしれない。斜面の多い土地だが、そのおかげで、台風などが来ても全滅することはない。南向きの斜面は日当たりもよく、『おけさ柿』にとってもよい。

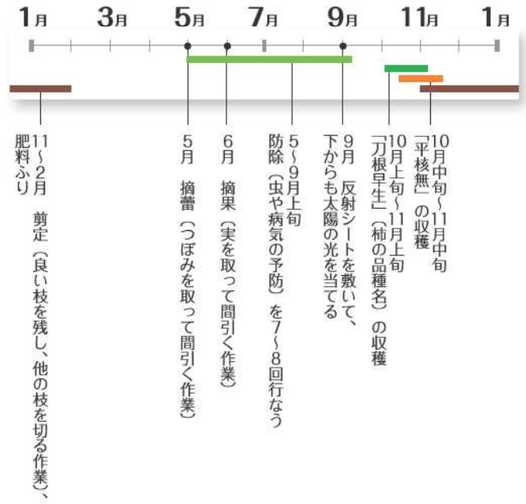
つきっきりでなくてもよいので、時間的には余裕を持てる作物だと思う。島で柿作りにたずさわっているのは、70歳くらいの人も多い。若い人が入ってきてくれれば、地域としてもありがたい。

周りは海だったら釣りをしない手はない

四方を海に囲まれているせいか、いつの間にか釣り好きになっていた。時間があればサオを持って、ふらりと海に行く。夏であれば、スイカをエサにしたクロダイ釣りなどを楽しんでいるようだ。

そう、クロダイは面白いことに、スイカを食べるのだ。佐渡島はクロダイが豊富だし、きれいな川も多い。夏にはアユが上ってくるし、本土からも釣り人はたくさん訪れる。それだけ自然が豊かだし、だからこそ、人の気持ちにも余裕があるのではないか。

『おけさ柿』作りの一年。



家族とともに、生まれ育った地域で。この先もずっと続けていく“いちごづくり”という仕事。

「あかい・まあるい・おおきい・うまい」の頭文字をとって命名された、福岡のブランドいちご「あまおう」。海外にもファンが多い名産品だ

農業にたずさわった年齢
---10---20---30---40---

森田 能成さん

45歳。『森田農園』代表。福岡県大川市在住。生まれも育ちも福岡で、社会人デビューもこの地。奥様の実家が農家であることから、その事業を引き継ぎ名産品であるいちご「あまおう」作りと米作りにいそしむ。

●地域履歴……田舎→田舎
●前　　職……会社員

「できるだけマイペースを心がける」のが、森田さんの農業。農業に取り組み続けるためのヒントがそこにある

農業を続けていくために自分に合ったやり方を取り入れていく

福岡のブランドイチゴである『あまおう』作りに携わっている。会社員から農業の世界に入り9シーズン目。

一生の仕事なので、この先も「続けていくこと」を第一に、無理をしないことを心がけている。1年のうち約半年間は『あまおう』の収穫と次世代の苗の育成が重なり、かなり忙しくなるが、そうした時でもなるべく効率的な方法を考え、取り入れている。

できるだけ効率的なやり方で、高品質なイチゴを生み出す方法を模索することが、繁忙期を乗り越え農業を続けていくためのコツだと考えている。

Farmer's Style VOL.12

◇イチゴの1年は13ヵ月!?

イチゴ農家が自分たちの仕事を表現する時に、「イチゴの"1年"は、13ヵ月間ある」という表現をよく使う。つまり、1年の終わりとはじまり、詳しくいうと育てたイチゴの収穫時期と新たなイチゴを育てはじめる時期が重なる期間があるということ。イチゴ農家は収穫の時期、かなりの忙しさを乗り越えなければならない。収穫は晩秋から初夏――おおよそ11月中旬から5月末位の半年間。この半年間に1年分の収入を獲得する。生育の事情や極端な悪天候など、やむを得ず作業を行なうことができない時以外は、ほとんど休日もなく収穫とパッキング、出荷に取組んでいる。

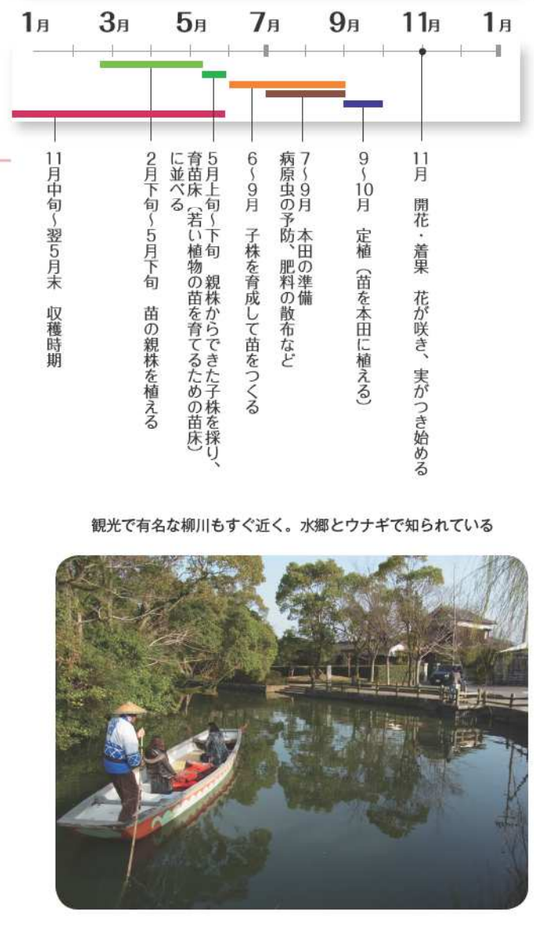
◇自分のペースで働くために

森田さんがイチゴ栽培に取り組みはじめた最初の年、腰を痛めるなど体調を崩してしまった。

「加減が分からず、励みすぎたことが原因だったと思います。その経験以降、一定水準以上の品質のイチゴをつくることを前提に、できるだけ自分のペースで働けることを考えるようになりました。張り切りすぎて、体調を崩すなど仕事ができない状態を作ってしまうことは、イチゴの生育はもちろん収入にも悪影響を与えてしまいます。妻と子ども4人の家族を守り、安定してイチゴ作りを続けていく体制を整えることを、最も優先しています」

苗を元気に育てる。収穫前の、この期間に愛情を注ぐことが、「あまおう」の品質をさらに高めるのだ

ブランドいちご「あまおう」生産者。森田能成さんの一年間。



観光で有名な柳川もすぐ近く。水郷とウナギで知られている

生まれ育った地で家族を養い仲間とともに生産に取り組む

生まれも育ちも柳川市。子どもは4人。長女は、一般の企業に就職し福岡の中心地で働いている。長男は高校生。野球部を卒業したので、農園でアルバイトとして働くことをすすめている。3人目の女の子も、たまに農園を手伝ってくれる。

『あまおう』作りに携わっている農家は、この大川地区で120軒ほど。仲間同士では共同で研修を受けたり視察を行なったり、互いのイチゴ作りのノウハウの交換をしている。息子を含めて、イチゴ作りを受け継いでいってくれる人をいつかは育てたい。

だからこそ、イチゴ作りにおいて少しでも効率化が図れるよう、試行錯誤しているのかもしれない。

地元で、家族とそして仲間とともに暮らし、地域名産の作物を育てること。ほかの土地では得られない喜びや楽しさがあると感じている。

Farmer's Style VOL.13

理容師から、大地に触れる生き方へ。エダマメをつくる。笑顔をつくる。

ぷっくりとふくらんだエダマメは、噛みしめると甘味がじんわり染みる

農業にたずさわった年齢
---10---20---30---40---

南波 優さん
46歳。もともとは理容師として働いていたが、直子さんとの結婚を機に、その実家でエダマメを作ることを決意。それが、およそ15年前のこと。長男の優也くんは18歳。次男の直人くんは15歳だ。長男は農業専門学校への進学が決まっている。

●地域属性……田舎→田舎
●前　　職……理容師

「子どもたちには、好きなことをしてほしい」。そう言いながらも、やはり長男が農業専門学校に行くと話すと、笑顔がこぼれる

理容師からの転身 エダマメと向き合う

案内された畑は、当然ながら一面にエダマメが茂る。ちょうど収穫を迎えた時期で、ぷっくりとふくれた、あの見慣れたエダマメの緑が目に染みる。畑の案内をしつつ、南波さんは次々と黄色っぽくなった苗を抜いていた。

「エダマメはスレ、欠損、染みなどがあるとだめなんです。黄色っぽくなっているものも、味が落ちてしまいます」

ちょっと虫がついたり、擦れてしまうだけで、エダマメの価値は落ちてしまう。当たり前だが「毎年が勝負、いや毎日が勝負」と言うように、生きもの、そして自然相手の農業は難しく、またそれが楽しいと言う。

十代半ばから、住み込みで理容師の見習いを始めた。理容師の職が性に合っていたようで、夢中で働き、気がついたら店長を任せられるまでになっていた。

伴侶となる直子さんと出会ったのもそのころだ。お互いに結婚を意識するようになってから、仕事に対する迷いが生じるようになった。理容師は拘束時間が長い。家族と触れ合う時間もあまりない。

直子さんの実家は農家であり、農家を継げば、自然豊かな田園地帯で、家族といつも笑って暮らすことができる。理容院のオーナーになるという目標もあったが、南波さんは自然豊かな土地で、家族と一緒に暮らす道を選んだ。

◇家族とともに田舎で生きる。南波優さんの喜び。

「とれたてのエダマメを茹で、家族そろって食べてみるんです。その時に子どもに美味しいといわれるのが、一番うれしいですね。やっぱり子どもの舌は正直で、味にはうるさいですから」

長男の優也くんは18歳。次男の直人くんは15歳だ。

「最初は遊びの延長で、農作業を手伝っていました。そのうちに作業自体が楽しくなってきて、今はちゃんと賃金というか、小遣いをあげることで労働力としての自覚も持っているみたいです」

エダマメの収穫期は初夏。家族みんなで収穫作業を行なうのも恒例行事になってきた。畑一面の緑の中で、妻や子どもたちと一緒に心地良い汗をかく……喜びを感じられるひと時だ。

来春高校を卒業予定の優也くんは、農業の専門学校に進学することを決めた。そのことも南波さんにとっては大きな励みになっている。

「子どもたちには、やりたいことをやらせてあげたい。そのうえで農業を継ぐなら、それももちろんありがたい。外で勉強したことを、持ち帰ってくれればうれしいです」

広々とした畑に育つエダマメを見守って生きていく

南波 優さんとエダマメの一年。

12月　大根、ネギなどの出荷
11月　エダマメの出荷など
9月後半　稲刈り
6～8月　エダマメの出荷
5月　GWに田植え
4月　田んぼの準備
3月　地ごしらえをしてエダマメの種まき
2月　冬菜（トウナ）の収穫など
1月　大根、ネギなどの出荷

美味しいエダマメを安定して作ることが豊かな暮らしにつながる

「農業を始めたころは、エダマメのできにばらつきがあって大変でした。気温の寒暖の差になかなか対応できなかったんです」

生きものを育てるのは苦労もあるが、周りには先生がいる。作物がそうだし、それを作っている先輩方もそう。栽培について悩んだ時には先輩方に度々支えてもらった。

また、作物を出荷する先、つまり流通ルートを確保することも、生産者にとっては大切だ。それによって得られる収益も大きく左右される。南波さんの場合、ほとんどが知り合い、あるいは地元の居酒屋などに卸すのだという。決して大規模な流通ルートを確保しているわけではない。だがそれでも、作ったものは無駄になることもなく、新たな販路を広げる必要はないほどだという。ひとつの家族で、美味しい作物を安定して作ることができれば、豊かに暮らしていくことができるのである。

エダマメそのものが、エダマメ作りの先生でもある

農業にたずさわった年齢

---10---20---30---40---

結城 哲治さん

51歳。横浜で会社員として勤めたあと、北海道で農業を体験。その経験から、事業としての農家に可能性を感じ、農業を志す。以来、23年にわたり長野の地で高原野菜などを生産。

●地域履歴……都会→田舎
●前　　職……会社員

経験とノウハウ、そして面白さを若い人たちに伝えていく

高原野菜で、結果を出した。成功までのプロセスは、次の世代に伝えていく。

作物を育てる。人を育てる。結城さんの人柄を慕って、教えを乞う若い就農者は多い

手間や知恵を絞った分、それは収穫となり収入となる

長野県南佐久郡で、10haもの広さになる農場を営んでいる。近々法人化することも計画中。

この土地を選んだのは、親類がいたので多少土地勘があったこと。また長野の高原野菜は付加価値があり商品ニーズが高いことから、継続して農業に取り組むのにふさわしいと思えたことが決め手。今では7人の従業員や多くの農業研修生と農園を耕している。

十数年かけて、ようやく品質でも量でも胸を張れるだけの作物を出荷できるようになった。農業は、手間や知恵を絞って努力した分、それは収穫となり、収入となる。気候など、予測できない要素はもちろん、自分たちの頑張りが結果に結びつきやすい仕事。

オフシーズンは、従業員とともに海外へ

事業としての農業に魅力を感じ、少しずつ農園を広げ、事業を拡大してきた。成功するうえでの鍵は「(品質面でも、量的にも)安定した供給を実現すること」。そのため農法も、有機農法(農薬や化学肥料を使わない方法)や慣行農法(適切に農薬や化学肥料を使う農法)のよいところを取り入れた。自分の農園に最適な方法を常に模索し、実行している。

その成果として売上は、豊作であれば8ケタにのぼることもある。時に、従業員を連れて海外旅行に出かけることも。

同じ道を歩んできたからこそ伝えられる、農業を志す人たちへのメッセージ

長野県南佐久郡は、新規就農者が多く存在する。

作っているものや環境が同じであれば、農家がやるべきことは同じ。だから、まだ経験の浅い人たちには「成果を出すためには、当たり前のことをきちんとやることが大事だよ」と伝えている。

そのうえで、自分なりの工夫や努力が必要。毎年変わる天候への対処、より価値の高い、おいしい作物を作るための工夫、効率の追求……。そうしたことに、積極的に対処していくこと。それが、成果につながる。それこそが農業のやりがいであり、面白さだと思う。

Farmer's Style VOL.14

結城哲治さんの軌跡

1、前職　24歳
学校卒業後、横浜で会社員として勤務
北海道で農業を体験
その経験から、事業としての農家に可能性を感じ、農業を志す

2、農業の世界へ　28歳
付加価値があり商品ニーズの高い高原野菜の生産を選択し、長野県で農業をスタート

3、拡大期　40歳
安定した生産体制の構築、生産品目の増加、品質の維持、などを模索しながら、事業を拡大していく
農協を中心に、大手スーパー、地域直売所、都心の有名レストランなど、多様な販路を確保していく

4、現在　51歳
売上高5～8千万円。農業研修生を含む7名のスタッフと共に生産を行う
ハウスが20a、露地栽培の畑が10ha

5、これから
昨年から新たに、雨よけ栽培によるほうれん草の生産を始めた。生産品目の増加や供給体制の強化など、さらなる挑戦を続けていきたい。
また農業を志す若い方の支援や育成を通して、事業として農業に取り組むことの魅力と可能性を伝えていきたい。

高原野菜のブランド産地で、大規模農家を営む結城さん。評判を聞きつけ、都心の有名レストランから買い付けの依頼が入ることも

農業人への道

農業を仕事にするには、さまざまな方法がある。
ここでは、代表的な流れをご紹介したい。

まずは情報収集をしながら、自分のやりたい農業のイメージを作る

～どこで、どのような農業をやるのか？～

農業体験・イベントなどに参加する

農業法人に就職したい

- 農業法人に就職したい
- 農業法人で入社前の体験をしたい
- 将来は独立して農業をやりたいが、まずは農業法人で技術と経験を身に付けたいというあなたはこちら

独立して農業をやりたい

- 独立して農業をやりたいというあなたはこちら

農業体験・イベントなどに参加する

- 農業インターンシップに参加し、自分の農業適正を確認する
- 農業大学校や民間機関、農家などでノウハウを学ぶ
- 農業法人で研修を受ける

農業法人に就職する

就職に向けて具体的な活動をする

- 求人情報の収集
- 会社訪問や体験入社

中村 薫さん

森 良美さん

小田中 里紗さん

小出 風子さん

P14 P22

独立して農業を始める

就農計画（独立・資金計画）を作成する。

土地や住宅を確保し、機械・設備を整える。

後継者のいない農家の経営を引き継ぐ。

安藤 寿人さん

小島 希世子さん

木村 誠さん

神津 有菓さん

中村 直樹さん

磯辺 和明さん

福島 摩耶さん

結城 哲治さん

P04 P08 P16 P18 P20 P24 P26 P34

◀◀ 相談窓口は次ページへ

随時相談・サポート

新・農業人フェアへ行ってみよう！

就職や転職を考える時「農業」という選択が頭をよぎることがある。でも、求人募集なんて滅多に見ないし、何からはじめていいか分からない。で、結局また就職先や転職先で悩む……。「できるなら、農業をやってみたい！」。そんな方のために、新・農業人フェアを開催しています。

入場無料
予約不要
服装自由
入退場自由
まずはお気軽にお越し下さい！

新・農業人フェアはこんなイベントです。

●農業に興味のある人には……
農業が分からなくても気軽に質問ができ、農業への理解が進むイベント

●農業法人に就職したいと思っている人には……
農業法人の求人情報を入手できるイベント

●新卒学生の人には……
農業そのものの理解が進み、安心して就職できるイベント

●家族で農業をやりたいと思っている人には……
地域支援、生活情報についての情報も入手できるイベント

●農業で独立を考えている人には……
今の生活からどのように変化するかが分かるイベント

●田舎暮らしがしたい･農業をやりたい地域が決まっている人には……
地域情報が沢山あるイベント

フェアの特徴

「農業に興味があるけど、何から始めればよいか分からない」という方はもちろん、「○○地方で○○を育てたい」という具体的な地域や品目のビジョンをお持ちの方、あるいは就職先・転職先として農業を考えている方、さまざまな方が必要な情報を得られる農業イベントです。少しでも農業にご興味のある方であれば、ご家族・ご夫婦・単身者・新卒者・既卒者の方、どなたでもお越しいただけます。
会場には、農業で独立を希望する方への相談窓口、自治体、教育機関、就職が可能な農業法人などが多数、ブースを出展しています。

～他にもこんなコーナーがあります～

なんでも相談コーナー
農業のことで誰に聞いたらいいかわからない場合は、なんでも相談コーナーへ。農業の専門家の相談員が、質問に答えます。

農業インターンシップコーナー
農業に関する経験はまだないので、知識や農作業をイチから学びたい！と考えている人は、インターンシップのコーナーへ。具体的にどのようなプログラムになっているか知ることができます。

新卒学生相談コーナー
新卒学生に対して専門的にフォローする相談コーナー。会場内の各コーナーの説明や、フェア会場でのすごし方をアドバイスします。

ガイドツアー
「フェアにはじめて来たが、どのように周ってよいか分からない」という来場者を対象に、会場を一緒に歩きながらブースや各コーナーの説明を行なう「新・農業人フェアの歩き方ガイドツアー」を実施します。

※会場によって実施内容は異なります。
※上記は、全会場にて実施されるプログラムではないことをご了承ください。

全国主要都市で順次開催

2013年度は4都道府県で全8回開催。全国から各回100団体程度の農業関係者が参加。

ご好評のもとに回を重ねる新・農業人フェアは、東京、大阪、名古屋、札幌などの主要都市で順次開催されます。各会場には「求人エリア」、「就農相談エリア」、「インターンシップ相談エリア」、「就農に関するセミナー」を用意し、多くの先輩農家の皆さんや農業関係者があなたをお待ちしています。ぜひお近くの会場に足を運んでみてください。

詳しくは
新・農業人フェア　で検索！

相談窓口のご案内

全国新規就農相談センター

☎ 03･6910･1133
URL http://www.nca.or.jp/Be-farmer/

農業に興味がある、農業法人に就職したい、
自分で農業を始めたい等のご相談にお答えしています。
また上記 HP からは全国の各都道府県の相談窓口もご案内しています。

詳しくは
農業　相談　で検索！

農林水産省の相談窓口

国が行なう助成金などの支援策についてご案内しています。

農林水産省経営局就農･女性課　☎ 03･3501･1962

受付時間は、月曜日から金曜日（祝祭日を除く）の10時から18時（12時から13時を除く）です。

農林水産省ホームページでも支援策についてご案内しています。
http://www.maff.go.jp/j/new_farmer/index.html

農林水産省経営局では、フェイスブック上での情報発信を行なっています。
「農業経営者 新時代ネットワーク」
https://www.facebook.com/nogyokeiei

詳しくは
農業を始めたい　で検索！

earth × 仕事

太陽と土、水と風。
自然の中で、四季を感じて仕事をする
それは、いつか君の生き方になっていく。
豊かな人生になっていく。

earth × 人生

制作・発行／ 株式会社 リクルートジョブズ
http://www.recruitjobs.co.jp/
（2014年2月発行）