



ふくおか [Good] 農業人100
 主な農産物／バラ(切り花)

小西 輝豪さん (31歳) (営農地／久留米市田主丸町)

大器晩成

《就農のきっかけ》

社会勉強を終えて

地元久留米の筑水高校(生物工学科)を卒業後、東京農業大学に進学。もともと、就農の意思はあり、卒業後に実家に帰ってきて良かったのですが、親が「大学を出て、すぐに就農じゃなく、社会人としての経験を積んでみる。」との勧めたこともあり、将来の役に立てばとの思いで福岡の園芸店に就職しました。

そこで、生まれて初めて、販売員として接客することで消費者と直接触れ合う貴重な経験を積むことができました。

4年間働いて、そろそろ就農しようかと思い社長に相談したところ、「今、稼いでいる給料以上に実家の売り上げが増えなければ、君が就農する意味はないよ。」という言葉をもらい、新しいことに挑戦することに少し不安になりつつも「ならば、稼いで見せよう!という気持ちで就農しました。」と、思い出を語ってくれました。

《これまでの過程》

4年目にして惑わず

「高校や大学校で農業について学び、就職先では、花の販売を経験したものの、実際に農産物をつくることに関しては、右も左も分からない状態だったので、失敗だらけの4年でした。親は、切り花のバラをしていましたが、退職する時の社長の言葉を実践してみようと、敢えて親と違う鉢物(バラ、ヒマワリ、ハボタン等)の生産・販売に取り組みました。結局、初年度の売り上げは3/4ほどでした。必死で頑張ったんですけどね。」と小西さん。

2年目でようやくサラリーマン時の給料と同程度になりましたが、自分の思っていたように売れたわけではなく、消費者ニーズに合ったものを作るというのがこんなに難しいものかと思知らされました。

3年目で、鉢物は自分に向いていないと判断し、親のバラの切り花を発展させることを選択しました。時代のニーズに合っていない古い品種も多かったため、新しい品種の植え替えを実施しました。

4年目でどうにか、自分で植えた品種の収穫が本格化したのでバラ農家として経営をしている実感が湧いてきたそうです。



プロフィール

- 家族構成／父、母、本人、妻
- 前職／販売員(園芸植物小売店)
- 営農年数／約5年
- 耕作(経営)面積／24a
- 販路／花市場

《これからの展望》

焦らず、機会をうかがう

バラ栽培で収量や品質を上げるには、水耕栽培に切り替えるのが一番手っ取り早い方法だと思います。ですが、当然、経費もかかります。その上、品物が増えても価格を維持できるかどうか重要なポイントです。

若いうちに大きな投資をして、長期間返済していくという考えもあるでしょうが、自分はバラ作りに関しては、まだまだ勉強することがいっぱいあるので、焦らず謙虚な姿勢で一步一步足元を固めながら、経営を発展させていきたいと思っています。

そして、いつの日かお世話になった園芸植物小売店の社長に「自分が就農して、家の売り上げは○倍になりましたよ!」とか言えるようになりたいですね。



Good 成功のためのポイント

技術さえ高ければ食べていける時代は終わったと思います。やっぱりライフプランも含めた収支計画を立てて、将来の目標を持つようにすることが大切だと思います。ただ、なんとなく親の手伝いをするでは、その状態に甘えてしまうと思います。