



ふくおか [Good] 農業人100
 主な農産物 / 輪菊

川口 太さん (38歳) (営農地 / 田川市夏吉)

栽培技術と販売力が備わった経営を目指そう

《就農のきっかけ》

県農業大学校入学を契機に

実家が水稻を栽培していたことや植物が好きだったこともあり、高校卒業後は、県農業大学校に進学し、作物コースを専攻しました。当時は、卒業後に就農しようとはあまり考えておらず、農協等への就職を希望していたそうです。

県農業大学校には、大規模農家の子弟や就農希望者が多く、大学生活の2年間で過ごす中で、将来、就農を目指している同級生や先輩達から多くの刺激を受け、「卒業後は、自分も就農したい。」と強く思うようになりました。

《これまでの過程》

キク農家としてスタート

卒業後は、農協のリースハウス(13a)を借りて、ネギやホウレンソウ等の軟弱野菜を1年間栽培しましたが、地元の先輩農家より、「花を栽培してみないか。」との勧めで2年目からは、キクやトルコギキョウの栽培を開始しました。当時は、花きの単価が高かったこともあり、この時にキク農家になることを決心したそうです。

その後は、本格的にキク栽培を開始するため、ハウスを建設しましたが、土地の取得等でかなりの借入を行い、「今から思えば、ちょっと無謀だったかな。」と語ってくれました。

最初の5年間は、生産も順調でしたが、転機は6年目からでした。土壤病害の影響で思うように出荷本数が取れなくなったそうです。「完全に勉強不足でした。連作障害の影響ですね。土づくりのことをあまり意識していませんでした。3作連続で収穫できなかった時もあり、6~10年目は経営的にも厳しかった時期ですね。」

現在は、70aのハウス(年2.5回転)を従業員1名とパート9名で栽培しており、目標本数も取ることができるようになり、市場からも高い評価を得ることができるようになりました。



プロフィール

- 家族構成 / 父、母、本人、妻、子ども3人
- 営農年数 / 約17年
- 従業員数 / 9名(内パート8名)
- 耕作(経営)面積 / 70a(延べ175a)
- 販路 / 花市場

《これからの展望》

これからは販売力の強化がポイント

ハウスを建設した当初は、とにかくがむしゃらに働き、夜11時頃に市場へ出荷していたそうです。自分で何もかもやっていた状況だったのですが、現在は、従業員と一緒に栽培を行い、自分に怪我や病気があっても栽培が継続できるように心がけているそうです。

将来は、施設面積を1haまで拡大し、出荷先も現在の2市場から3市場へ拡大したいと思っています。そのためには、栽培管理のできる従業員をもう1名育てることが課題となっています。

「市場単価が高い時は、誰が出荷しても高単価で売れると思いますが、市場単価が低い時にどうやって売るのが経営には必要です。自分の場合は、高品質なキクを安定的に市場に供給することで、市場や花商の信頼を得るように心がけています。経営を考えると販売方法がこれからの課題ですよ。」と語っていました。



Good 成功のためのポイント

農業は栽培技術力がないと必ず失敗します。すぐに就農したい気持ちは分かりますが、できれば3年間ぐらいは農家のもとで働き、いろいろな経験をしたほうがいいですね。遠回りしているように思うかもしれませんが、長い目でみれば成功する近道だと思います。それから、厳しい言い方ですが、努力と根性のない人は就農はあきらめた方がいいですよ。