



ふくおか [Good] 農業人100

主な農産物 / 苗もの全般 (野菜、花壇苗、球根苗、多年草苗物等) 他

早川 英人さん (33歳) (営農地 / 糸島市志摩野北)

目標は、信頼に基づいた相対取引率8割以上!

《就農のきっかけ》

仕事で運んでいた花を、 自分でも作って売ってみたいとなった

4年制大学を卒業後、花き専門の運送会社などに勤めてトラックで全国を走り回っていた早川さん。運ぶだけでなく、自分で花を生産・販売したいという気持ちが次第に大きくなりました。そこで、当時勤めていた会社の生産部門で技術を習得し、同僚から農地を借り受け、生産を開始しました。

《これまでの過程》

がむしゃらに働いても、 食っていけるとは限らない

「自分の希望で好きな仕事を始めたので、現場で忙しく働くのは苦になりませんでした。正直なところ、就農するまでは、がんばって作って売れば、それで大丈夫と思っていました。」と語る早川さん。

就農当初の販売は、市場出荷が95%、残りを個別注文対応としていましたが、花市場の競りでは思うような値段がつきませんでした。また、直売所などの店先12か所に花苗などを出しましたが、反応はいまひとつで、売れ残りを空しく回収してまわる日々が続いたそうです。製品ロスも多く、また各店舗ごとに決済銀行が違い伝票整理が大変であるにもかかわらず、入金は僅かでした。このような経験を積むうちに、「がむしゃらに働いていいものを作るだけでなく、消費者が求めるのは何か、どう売べきかなど、本気で頭を使わないと食っていけないぞ。」と考えるようになりました。

そこで、昼間は現場で苗づくり、夜は市場へ出かけて仲卸業者等に売れ筋品目などの情報を収集したり、相対による契約販売の売り込みを続けました。そして徐々に相対販売を増やしていきました。また、直売所は近隣の大規模店だけに絞るなど、業務の効率化を図りました。

このような努力の結果、相対販売は全体の5割に達し、就農当初は年間3回転していた、ほ場利用率は現在5回転となり、生



プロフィール

■家族構成 / 本人、妻、子ども2人 ■前職 / 花苗・野菜苗専門の運送会社
■営農年数 / 約5年 ■従業員数 / 10名 ■耕作(経営)面積 / 1.0ha
■販路 / 花市場、直売所、生協、直売

産量は年間150万ポットにまで拡大しました。生産量の増加に合わせて雇用も増やし、今では10人の臨時職員を雇用しています。

《これからの展望》

生産の8割以上を相対取引にしたい

市場競りでは価格が不安定で計画的生産が難しいので、これからは単価が安定する相対取引を増やしていこうと思っています。そのためには、業者からの信頼と安定生産が必要です。目標は、相対8割~9割ですが、危険率を考えると厳しい数字です。ここ数年、高温障害やゲリラ豪雨による施設の浸水などで、苗が何万本もダメになったりしましたが、余裕を持って多めに栽培していたため納期に欠品を出さずに済み、信頼を損ねることはありませんでした。相対率を上げると、このような余裕がなくなりそうで不安な一面もあります。



成功のためのポイント

自分で範囲を決めてやる仕事なので、妥協しがちになります。「明日でいいや」は通じないことを肝に銘じています。一週間ごとの行動計画に基づきその日の仕事を決めるなど、常に自分を厳しく律して働くことです。雇われ人から営人になれば、この意識の差が経営面にはっきり現れます。また、地域に溶け込んでいくこと。農業関係の話し合いや付き合いは積極的に参加し、皆でやる活動に加わって、がんばりながら仲間づくりをしていくことです。また、机上の勉強では分からないことも現場には多くあるので、知ったかぶりせず、先輩方に積極的に質問して回りましょう。そうしているうちに、地域のために自分ができることも考えるようになってきます。一人で農業はできません。あと、健康が第一。身体が資本なので体調管理はしっかり行いましょう。