



親子でブドウとイチゴの複合経営

～持続可能な農業を目指す～

執筆 知多農林水産事務所農業改良普及課

氏名・産地名 鈴木 直文さん、翔大さん

(株式会社 山銀)

経営類型・作目 果樹 (ブドウ)

施設野菜 (イチゴ)

市町村 大府市



左から鈴木直文さん、翔大さん
新しくオープンした直売所の前で

1. 経営・産地概要

鈴木直文さんは、両親が営んでいたブドウ専作の直売農家を継承し、2016年に法人として(株)山銀を設立、2019年には、後継者である翔大さんの就農をきっかけにイチゴの生産を開始しました。2023年には、イチゴを規模拡大し、新たに直売所をオープン、イチゴ狩りにも取り組んでいます。現在の労働力は、家族4名(直文さん夫婦、翔大さん夫婦)と従業員2名、パート8名で、ブドウ2ha、イチゴ40aを栽培しています。

2. 取組

○持続可能な農業経営体を目指した従業員やパートの確保・育成

直文さんは、持続可能な農業経営体を目指し、従業員やパートの確保・育成に力を入れています。

従業員を長く雇用できる環境を整えるために、まずは従業員の生活を保障することが大切だと考えており、法人化を機に社会保険に加入させています。さらに、従業員には、農薬散布や施肥管理などコツのいる作業を、責任を持って管理ができるように教育しています。直文さんは、「自分の代わりになる人がいれば、経営を永続させられる」と話します。

また、パートの職場改善を意識した取組もしています。例えば、トヨタの「小集団活動」手法にヒントを得た取組を年に2～3回実施しています。パート同士で話し合い、無記名でもっとこうの方が良いと思うことを紙に書いてもらいます。例えば過去に「ほ場にトイレを設置して欲しい」という要望が出ました。直文さんから「ほ場に設置してもすぐに汚れるのではないか」と懸念を伝えたところ、「当番を決めて、週に1回仕事終わりに掃除をしよう」という提案があり、設置に至った経緯がありました。

パートにアイデアを出す場を設けることで自主的な行動を促し、パートは自分の意見を聞いて貰えた、経営に携わったという気持ちになり、職場の満

足度が高まると考えて取り組んでいます。その他、パートとその家族を招き、バーベキューを開催するなど、福利厚生の実にも努めています。

○新たな取組のイチゴ栽培

後継者で息子の翔大さんは、「家族で一緒に働くことができる点が農業の魅力」と語ります。翔大さんは、幼い頃から、生き生きと働く家族の姿を見て、「漠然と農家を継ぐつもりでいた」と言います。高校卒業後は愛知県立農業大学校に進学、結婚を機に今後の人生設計を考え、就農の決意を固めました。



イチゴの苗を管理する翔大さん

翔大さんの就農にあたり、直文さんと翔大さんは、新たな事業展開としてイチゴを導入することを決めます。翔大さんは農業大学校を卒業後、一度家を離れ、イチゴ栽培が盛んな静岡県掛川市で1年半の研修を行いました。

イチゴ栽培を始めるに当たり、周囲のイチゴ農家と差別化を図りたいということで、収量増加やイチゴ狩りの効率化のため、愛知県内では初となる栽培棚を上下に動かすことができる空中栽培システムを導入しています。また、お客様に安定して供給できるように多品種を導入しています。珍しい品種を手がけることは、直売の強みになるだけでなく、品種により生育や病気への強さに差があるため、



イチゴの空中栽培

リスク分散にもなると翔大さんは考えています。

販売方法は直売とイチゴ狩りが中心であるため、完熟のものを提供できるよう心がけています。「食べて美味しいと感じてもらいたい！お客様の顔が見えることは、やりがいになる」と直売の魅力を語ります。イチゴ狩りで観光農園化することにより、従来のブドウの固定客だけではなく、若い世代をはじめとする新たな顧客の獲得に繋がりました。翔大さんは「売り上げを安定させ、イチゴ経営を軌道に乗せたい」と今後の目標を語ります。



収穫を待つイチゴ

○最後まで美味しく食べてもらえるブドウを提供したい

直文さんは、地域の若手ブドウ栽培農家のグループである、「青空ぶどう研究会」でのほ場巡回をはじめ、近隣農家と積極的に情報交換をしています。「ほ場や直売所の様子を見れば、売れている理由や売れていない要因が分かる。良いと思ったことは取り入れるようにしている」と語りま

す。

ブドウの房づくりでは、お客様のニーズを取り入れつつも、自身のこだわりである「どの粒を食べても最後まで美味しく食べてもらえること」を大切にしています。お客様には大きな房が喜ばれますが、房の上部と下部で熟度が異なり糖度の差ができてしまいます。また、美味しいブドウづくりには日当たりも重要です。房の大きさを見極めつつ、房の中の全ての粒に日が当たるように管理し、美味しいものを提供できるようにしています。



房を確認する直文さん

また、お客様から「ブドウ狩りがしたい」との要望が多く、2024年からは、シャインマスカットの収穫体験ができる農園に取り組む予定です。直売だけでも大変ですが、新規客の獲得にも繋がるとの考えから、新たな試みに挑戦します。

○これからの農業界への想い

昨今、人件費や資材費の高騰に対し、農産物の販売単価はそれほど変化していません。こうした状況では、日本の農業者は益々減っていく一方と心配されます。しかし、直文さんは減っていくからこそチャンスもあると前向きに考えています。輸入農産物が増えても、魅力を積極的にアピールすることは、国産品を求める顧客の獲得に繋がると考えています。直文さんは、「今後農家が生き残っていくためには、直売でお客様に直接魅力を伝えるべきだ」と話します。

直文さんは、翔大さんや従業員に自分の真似をするだけでは将来生き残っていけないと伝えています。「若い世代は、SNSをはじめネット販売、出前販売など様々なことができるので、時代に合った方法を考えていって欲しい」と語ります。

直文さんは、ブドウに限らず、周辺地域に農家が増えて欲しいと考えています。「他の作目の人との繋がりが広がった方が楽しいし、様々な角度から農業を知ることができる。都市近郊の立地を上手に活かしてもっと盛り上がって欲しい。若い世代を中心に活気づき、耕作放棄地が減ると良い」と想いを馳せます。

Copyright (C) 2024, Aichi Prefecture. All Rights Reserved.