

経営者の ネクストステージ

No.
120
(最終回)

札幌で新規就農、地の利生かす

ミニトマト中心に札幌産で差別化 子どもの農業体験も受け入れ

株ふるさとファーム代表取締役

東海林 幸恵さん（札幌市）

とうかいりん さちえ
標茶町の酪農家出身。2011年に仲間2人と農地所有適格法人株ふるさとファームを設立。15年から現職。農業体験を受け入れるNPO法人あぐりばるの代表も務める。借地3haのうち2haで栽培用10棟、育苗用1棟、選果用1棟のハウスを整備。栽培用でミニトマト（アイコ）、冬はほうれんそうを中心に葉物をつくる。露地1haでなすやズッキーニ、はくさいなどを栽培する。



札幌市でミニトマトを中心とする施設野菜と多品目の露地野菜を生産する農地所有適格法人株ふるさとファーム。代表取締役の東海林幸恵さん（32）は生産から販売までを取り仕切り、1500万円を売り上げる。また農業の魅力を伝えるため、子どもの農業体験も受け入れている。2017年度農業の未来をつくる女性活躍経営体100選に選ばれ、第10回コープさっぽろ農業賞・交流賞部門奨励賞にも輝くなど高い評価を受けている。

仲間と3人で法人設立

東海林さんは農業高校の教員を目指して江別市の酪

農学園大学に進学。教員免許を取得したものの、実際の農業現場を経験したい気持ちもあり、卒業後は農業の担い手を育成する札幌市のNPO法人に就職した。

2010年に札幌市が行った就農体験事業で同法人が運営を担い、東海林さんが中心となり水田や畑、ビニールハウスなどの圃場を約1年間管理・運営した。これをきっかけに、あらためて「やはり生産現場で働こう」と決心。事業に関わった年齢も経験もバラ

バラな仲間2人と共に11年、農地所有適格法人株ふるさとファームを設立し、札幌市南区にある牧草地を借り、農業を始めた。電気はもちろん、水道や作業道もなく、一から農場をつくるスタートになった。また、法人であることから、新規就農の助成金も受けられなかった。

東海林さんは農場長として現場の責任者を担った後、15年に代表に就任し、生産の現場と経営全てに責任を持つことになる。

パート確保も苦勞せず

栽培法は主に胆振管内壮瞥町で新規就農した大学の先輩に聞いた。分からないことを電話やメールで質問。先輩がハウスを建てる時には手伝いに行き、建て方を学んだ。試行錯誤しながら技術力を高め、主力のミニトマトはハウス1棟（間口7・2m、奥行き50m）当たり1t取れるようになった。ただ、ここ1、2年は長雨や7月の高温の影響で収量が伸びず、ピー



主力のミニトマト（ふるさとファーム提供）

ク時から2割ほど減少。「できるだけ天候に左右されず、収量が安定するように」と、客土や水を均等に与えるためハウスの傾斜をなくす整地などにも取り組むつもりだ。

現在、農作業は基本的に東海林さんとパート従業員6人で行う。都市農業ということで、パートの確保に苦労することはない。求人誌に出すと、短期雇用にもかかわらず多数の応募がある。「都会の人は農業に少し憧れや珍しさのようなものがある。もし大変でも、短期なら頑張れるかも」と

思って応募してくれるようです」と東海林さん。生産物はほぼ全量、コープさっぽろの「ご近所やさしい」コーナーで販売し、一部の高品質ミニトマトだけは「札幌番果」ブランドとしてネット販売する。「都市農業は売る場所がたくさんあり、私たちのような新規参入者でも販路を確保できる」。ここでも都市農業の強みを実感する。

納品時に売れ筋つかむ

収量の少なかった設立当初は、数軒のコープさっぽろ店舗への自社配達で済んだ。しかし、

年々収量が増えるにつれ、納品する店舗数も急激に増えた。そこで3、4年前から江別市にある配送センターに一括で納品。そこから札幌市内20〜25店舗に配送してもら

う。POSシステムと連動し、メールで届く各店舗の売れ行き状況を見て、納品する品目や量を調整する。その一方で、現在も農場に近い2店舗には自分たちで配達する。売れ行きが良ければ補充に行き、多いときは1日3回納品すること

も。東海林さんは「店に行くと、人気の野菜や、『この量でこの値段なら売れる』などが分かり、直接お客さんの声も聞ける」。それを生産や販売にも反映させている。

近年は同コーナーの生産者間でも競争が激しくなっている。そのため他の地域の野菜とは、意識して差別化を図る。同社の野菜の売りは地元・札幌市内で栽培した新鮮野菜であること。そこで袋に「札幌野菜」というロゴを印刷して地域ブランドであることを消費者に訴え掛ける。

気軽に立ち寄れる畑に

同社では12年から小学生の農業体験も受け入れている。子どもたちは年5、6

回農場に来て、米やたまねぎ、にんじん、馬鈴しょを栽培して収穫。カレイライスをつくって食べるまでを経験してもらう。通年型の食育プログラムだ。

当初は児童養護施設の子どもたちだけ受け入れていた。営農をスタートした11年から施設にハネ品を届け、その縁で農業体験受け入れが始まった。現在は一般の子どもにも対象を拡大している。

東海林さんは「農業の魅力を伝える取り組みが足りなかったから、担い手が減っているのではないかと

「自分には祖父母と一緒に野菜づくりをした楽しい経験があるが、都会の子どもはそうした機会が少ない」と感じており、農業体験を受け入れることで「子どもや高齢者が公園に行くような感覚で気軽に立ち寄れる畑をつくりたい」という思いがあった。

体験日には地域の高齢者も手伝いに来てくれる。直接関わりのない地域の高齢者からも「子どもたちの声

が聞こえるようになり、里山みたいでいいね」と好評だ。

最低でも3000万円

現在の売り上げ1500万円でも自身の所得は確保できるが、「仕事を任せられる社員を雇ったり、天候不良などによる収量減に耐え得る経営にするためには、最低でも3000万円は確保したい」と東海林さん。

現在の借地ではハウスを増やす平らな土地がないため、今後は露地野菜に力を入れる意向だ。高単価でミニトマトの作業とも重ならない、ねぎなどを検討している。札幌でも鹿やアライグマの被害が出ているが、ねぎはこれらの獣害にも強いことも理由の一つだ。

販路拡大も必要になるが、現在の札幌圏域のコープさっぽろから、より広大な店舗に納品を拡大するつもりだ。若手女性経営者の今後の手腕に期待がかかる。

（小西 淳子）