

人との繋がりでチャンスを掴んだ 20 代の果樹新規参入者

執筆 尾張農林水産事務所農業改良普及課

氏名・産地名	太田 寛樹さん
経営類型・作目	果樹（ブドウ・モモ）
市町村	丹羽郡大口町



太田寛樹さん・めぐみさんご夫妻

1. 経営・産地概要

- （１）経営規模 直売所兼施設 3 0 0 m²、露地ブドウ 37a、露地モモ 20a
- （２）労働力 家族 2 名（本人、配偶者）、パート 8 名
- （３）販売 直売：市場出荷＝ 9：1

2. 取組

（１）普通科高校から農業大学校へ

2015 年、サラリーマン家庭で育った太田寛樹さんは尾張地方の普通科高校から県立農業大学校（以下、農大）へ進学しました。農大入学後は果樹専攻に在籍し、担当していたモモを中心に「永年作物を作りこなす楽しさ」を知り、果樹栽培への関心が高まりました。卒業後は果樹の楽しさから抜け出せず県内果樹農家や果樹生産法人に雇用就農しました。

（２）転機は農大での派遣実習先からの一声

3 年ほど豊田市や大府市でモモやブドウ栽培を経験し、自分の中で「自ら経営してワクワクとヒリヒリを味わいたい」という欲求が膨らみ始めた頃、農大 1 年時に行われた派遣実習先のモモ農家から、経営移譲を模索していた大口町内のブドウ園を紹介されました。

一般的に新規参入する場合、雇用就農などで働くうちにその地域で認められ「あいつなら任せてもいい」という信用・信頼感が移譲実現をスムーズに運ぶ要因となります。太田さんの場合は、両者から信頼される第三者が間に入るケースでした。農業改良普及課や農大が培ってきた派遣研修受入農家との信頼関係や太田さんが研修後も受入農家との繋がりを大切にしてきたことがチャンスを生みました。

（３）チャンスを掴んだものの

2020 年 4 月、40a のブドウ棚を含めたブドウ園、機材や直売所などを譲り受け経営者としてのスタートを切ります。しかし、チャンスを逃さないために飛

びついたものの、それまで漠然と経営開始を考えていたため資金の準備がありませんでした。これが、太田さんの眼から光が消える「黒い2年間」の始まりです。ブドウの収穫が始まる夏に入るまで、スーパーのタイムセールの半額弁当で生活（命？）を繋ぎます。タイムセールに合わせるため夕食時間は遅くなり、生活バランスが崩れ体重が増えたとも。次に続く人に対し「チャンスは時を選ばない。日頃、そのときのための準備（覚悟や資金）が大切」との言葉を送ります。

（４）地域に溶け込み、信頼は後からついてきた

2022年、ブドウ園の収益向上に取り組む太田さんに、隣接する犬山市のモモ園20aを借り受けないかとの話が舞い込みました。経営主が亡くなり相談を受けていた普及指導員による「地域との関係等」を考慮した上での紹介でした。ブドウ園を円滑に引き継ぎ頑張っていることに加え、JAの親子体験教室に園を提供するなど、地域に溶け込もうとする姿を周囲が見ていたことで話はすぐに決まりました。

（５）経営は次のフェーズへ

2024年、太田さんの経営規模はブドウ40a、モモ20aでしたが、繋がりを大切にしてきた周囲や近隣市町からも話が舞い込み、2025年以降新たにブドウ20a、モモ20aが順次加わる予定となっています。経営主の太田さん、農大時代に知り合った配偶者のめぐみさん、前園主時代からのパート8名（4～8月）が作業を担っていますが、経営規模の拡大により太田さん自身の役割・課題も技術面から経営全般へとウェイトが移りつつあります。ブドウとモモの作業競合を回避しつつ、パートさん達の雇用条件改善（年間雇用に近づける）、将来の従業員採用を見据えた端境期や農閑期の作業創出、収入確保のため複合品目の検討と試験的導入に向け動き始めています。



（６）本人は「運」と言うけれど

県内の果樹経営ではまだ数少ない20代の新規参入者です。まだ目標達成とまではいきませんが、毎年所得も増加し、経営は軌道に乗りつつあります。この状況を太田さん自身は「すごい運が良かった、重なった」と言いきります。確かに新規で果樹経営に参入し生活のための即収入を得るには、資機材や経済樹齢となった園、固定客の存在が大きく、これらの継承がスムーズに進んだことは運が良かったといえます。

一方で、実は案外近くで見過ごされているチャンスの卵に対し「教えてもらうこと」「掴むこと」「活用すること」に長け「周囲を程よく巻き込めているこ

と」が、太田さんの新規参入がうまくいっているポイントだと思います。もちろん技術もバッチリです。

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