

## 事例報告

本別町 三井極農場 三井 玲子 氏



### ★私の揺るぎない想い★

自分たちがつくった野菜で所得を確保する。

そして、消費者に現場で農業の価値を実感してもらい、農業の応援団になってもらいたい。



### ■事業プロフィール

農産物の直売/

- じゃがいも（コープさっぽろ、ふるさと納税、本別市場）
- ごぼう（8月～5月の春堀 2,500円/10kg・170円/280～300g）
- だいこん、カラフル大根（10月～5月）・たまねぎ（コープさっぽろ）
- 豆（小豆、金時、大豆）
- 加工品の販売/
- らくうまごぼう茶(1.5g×10袋入) 650円（委託加工：依託先ベジハート）
- キッチンカーでのイベント参加

一例) 町内：ツツジ祭り、道の駅でのイベントなど 帯広市：ファーマーズマーケット



### ■取り組みのきっかけと現在

農協女性部で、置戸町給食を担当していた佐々木十美さんの話を聞いたのをきっかけに、学校給食へ地元野菜の提供が始まった。その後、後継者が就農し冬期間は北糖で働いたが、直販を拡大することで外に働きに行かずとも、冬期間の所得を確保できると考え、定温貯蔵庫を建設した。

販売する野菜は、価値に見合った価格をつけるべきと思っている。

持ち前の行動力と人脈を活かして販路開拓してきた。コープさっぽろは、店内にあった生産者募集の張り紙を見て応募し、出品することになった。

また、研修会で講師として出会った野菜ソムリエの萬谷氏の紹介で、札幌市円山の杉原商店との取引が始まり、そこからの口コミで洋菓子店リングリングにも食材を提供し、次々と繋がっている。

家族経営で労働力が足りないため、**デイワーク**を活用したり、**就労施設と連携**したりしている。

パートは3人いるが、「パートはパートナー」と考えている。また町内に移住してきた人が野菜の荷造り作業に加わってくれている。作業場でみんなと町内のイベント出展の相談をしたりと、町の活性化を**農業を通して繋がった人達**で楽しみながら取り組んでいる。

### ■笑える！or 泣ける！事業エピソード

保育所の食育体験を受け入れた時、「抜いた大根は持ち帰ってもらいます」と声をかけると、子ども以上に先生が真剣に大根を吟味していた。**自分事にすることが大事だ**と思った。

### ■私の思う事業継続のポイント

夫の方針で長男が24歳の時に経営を移譲した。移譲の直後に台風の被害で出荷できる農産物がなく、大損害を被った。長男は、責任の大きさに「宝くじに当たった夢を見た」と、苦しい胸の内を話してくれたことがあった。

長男に対しては、やりたいことは自分の責任でやり遂げて欲しいと思って、口出ししないようにしている。キッチンカーは「ただ作業をするだけではなく、楽しいこともしたい」という長男の希望で始めた。長男は、よく敷地内のプレハブの窓から「いらっしやいませ～」とパートさん含めみんなに声をかけて楽しんでた。それが実現することになって、長男自らキッチンカーの手配や営業許可の申請などに奔走した。その行動を、夫も私も面白がって協力した。

### ■これから事業を立ち上げる人へのメッセージ

**自分が好きなことは諦めずに追求することが大切だ**と思います。どんどん進んでいくと、必ず目の前に壁が現れますが、**家族に常に相談(もしくはグチる)**することで、夫が投資までしてくれて突破できました。

それから、**人との繋がりも大切**です。繋がりの中で、もの(商品)やこと(イベントへの参加、食育活動など)が楽しく開催でき、さらに繋がっていきます。

