



パネリスト 富田真人

三つ星株式会社 代表取締役

自己紹介と当社の概要について。

福井県坂井市 TEL 0776-63-6295
<https://3hoshifarm.themedia.jp/>



●自己紹介 不動産業より転身。2014年夫婦で福井県坂井市に移住・新規就農。

●経営概要

2018年1月法人設立。同年トマト栽培園芸ハウス50aを新設。併せて水田で長ねぎの作付け規模を拡大し、1.6haから現在8ha。

13名を常時雇用するとともに、農福連携(施設外就労)にも取り組む。

栽培面積 トマト栽培園芸ハウス50a、長ねぎ8ha。

導入機械 トラクター(50PS) 2台、アグリカ1台、ハイクリブーム1台、管理機3台 など
常時雇用13名、うちパート8名、農福連携活用

●野菜の取引状況

トマト スーパー7割 JA3割

長ねぎ スーパー7割 加工向け中間業者1社と契約(加工業者3社) 3割

直接販売は、中間業者を入れないようにし、ニーズやクレームを取れるようにしている。

ロットが小さく取引できない場合には、最小限の中間業者をいれる。

トマトは生産量や規格が安定しないときは最低限の量で契約。

たまねぎを作ると言われるが、他の品目と作業が集中するので今は無理。



パネリスト 富田真人

福井県坂井市TEL0776-63-6295
<https://3hoshifarm.themedia.jp/>

三つ星株式会社 代表取締役

私の、安定取引に繋げる水田での野菜づくり。



○売り先は作り手が探すのが当たり前。トマト、長ねぎの栽培理由は販売額が高いから。

- 生産コストを把握した後、量と出荷可能期間を示し取引。加工も検討。
- 機械は重要。採算が合い価値があれば投資。機械は人より安定。
- 何が求められ、どんな相手を買うか。安価を求める消費者、価格競争には乗らない。
- 資材費高騰で再生産のため値上げにチャレンジ。

○これからやりたいこと、それはブランド化。

- 付加価値を付け鮮度で売りたい。系統出荷のトマトは、店で2-3週前のものだった。
- 選ばれるブランディング。農家運営直売所で、新鮮で美味しいものだけを売る。
- 周辺農家の複数品目をまとめ、実需者と取引したい。

○農業は、自分だけではコントロールしきれず、思い通りにならないのが面白い。

- 技術的な取組にも限度。高収益に必要なのは、根本的な土地改良と機械の開発。