

第3表 主な施設

名 称	構 造	面積(m ²)
ビニルハウス (9か所)	三角屋根 (2か所) 丸屋根 (7か所)	21,412
育苗施設 (2か所)	三角屋根、丸屋根	768
倉庫兼選果場	鉄骨	189
加工品倉庫	鉄骨	120
直売所 (碧南市)	鉄骨	65
直売所 (岡崎市、賃借店舗)	鉄骨	132
直売所 (名古屋市、賃借店舗)	鉄骨	53
事務所兼休憩所 (2か所)	鉄骨	52

第4表 主な機械類

名 称	性能、馬力等	台数
車両及び運搬具	普通、軽、軽貨物、トラック	10
トラクタ	17ps	1
水耕プラント	NFT式水耕 15,696m ² 固形培地耕 5,716m ²	
加温機		21
複合環境制御装置		3
灌水液肥コントローラー		18
天窓・側窓自動開閉器		10
梱包機		1
バックホー		1
フォークリフト		1
管理機	5ps	25
動力噴霧器		9
自走型動力噴霧器		1

(3) 作付面積

ミニトマトは年3作栽培、トマトとキュウリは同一施設で生産している。露地野菜はネギを中心に地場野菜をJ A直売所に出荷している。

第5表 品目別の作付面積

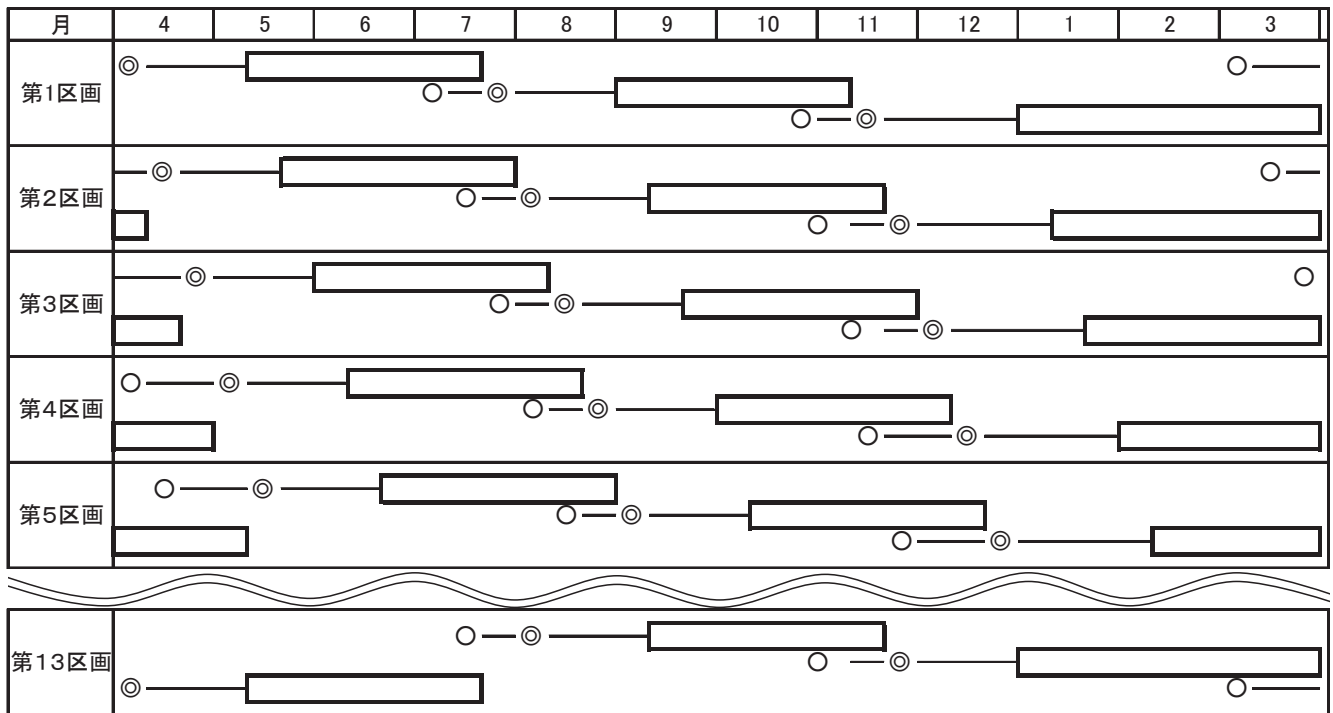
(単位:m²)

種 類	施設 ミニトマト	施設 トマト	施設 キュウリ	露地野菜	合計
面 積	16,012	5,400	5,400	5,000	31,812
(延作付面積)	(48,036)	(10,800)	(5,400)	(10,000)	(74,236)

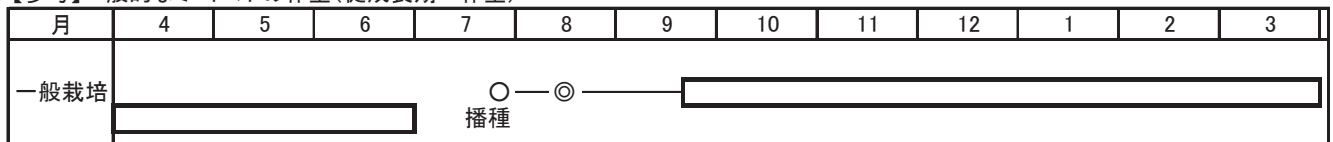
(4) 作付体系

ミニトマトは周年生産するために1年間で3回植え替える「年3作栽培」を行っている。水耕栽培システム単位で13区画に分け、生育ステージをずらして高品質なミニトマトの周年生産を実現している。

第3図 ミニトマトの作付体系



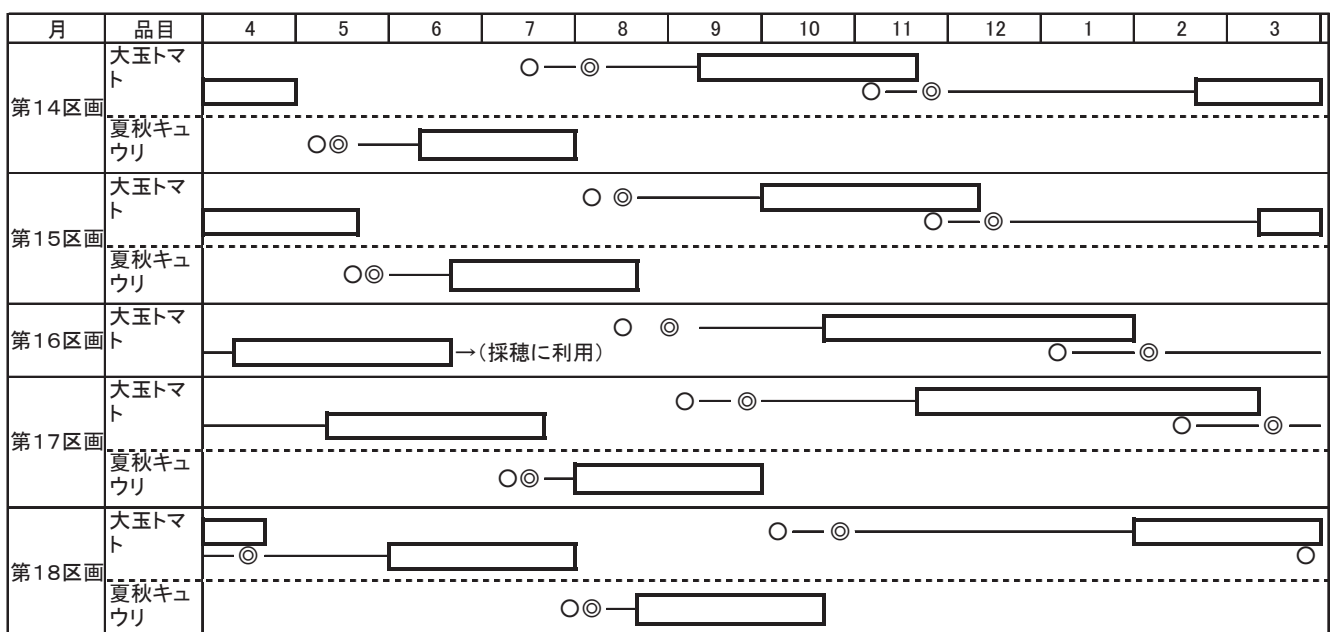
【参考】一般的なミニトマトの作型(促成長期一作型)



凡例 ○ 挿し木 ◎ 定植 □ 収穫期間

大玉のトマトやキュウリは顧客やJ A直売所からのニーズに応えるため、秋から春にかけてトマトを2作栽培した後、夏季にキュウリを栽培する高度施設利用を行っている。

第4図 トマト及びキュウリの作付体系



凡例 ○ 挿し木(トマト)もしくは鉢上げ(キュウリ) ◎ 定植 □ 収穫期間

2. 経営の成果と女性の活躍

(1) 就農からの経過

康弘氏は父が始めた水耕栽培を引継ぎ、平成元年にミニトマトの水耕栽培で農業を開始し、翌年には父から経営移譲を受けて経営者となった。30歳代での経営者交代であり、この点で、かなり早期の経営継承がなされた事例と言える。

また、この時点で既に何名かの雇用労働力を導入していたが、このことが、その後の、トマト栽培において作業者の「作業の容易さを重視するという技術開発にもつながっている。

経営移譲当時、ミニトマトは市場に出荷しており、高い評価を得て経営も順調だった。しかし、平成9年に韓国からの輸入ミニトマトが急増したことで、原水を水道水から井戸水に変え、溶液中の養分組成が変わったことにより生育不良が重なったため、急激に経営が悪化した。このように経営はどん底状態に至ったが、その様な中で近隣の住民がにいみ農園の「味」を評価して直接農園にトマトを買いに来てくれていたことが契機となり、康弘氏とみどり氏は、生産においてはトマトの味を追求していくことと、同時に、販売においては市場出荷ではなく、消費者に直接販売していくことを決意する。そこでは販売方法の転換に伴い資金も必要となったが、みどり氏は、財務管理担当として複数の融資機関と交渉して運転資金を獲得し、直売への転換を軌道に乗せた。

このようにトマトの直売に販売方法を変更する中で、みどり氏が消費者ニーズの把握や価格設定を行う一方、康弘氏はみどり氏の求める「ここにしかない何度も買いたくなるミニトマト」の生産を新品種育成と革新的な技術開発により実現するとともに、にいみ農園のトマトの需要が増加する中で、供給体制を整えるために、数年おきに隣接地で規模拡大をすすめた。その結果、平成24年度には栽培面積が2 haを超え、直売だけで販売金額1億円に達している。

第5図 にいみ農園の歩みと経営転機

