農業で地域活性化を目指す
－JAとの関係性を活かした農業経営－

JAバンク 佐賀

JAからつ

ＪＡバンク佐賀では「農業者の所得増大」「農業生産の拡大」を目指し、新規就農希望者からベテラン農業者まで幅広い支援を行っています。JA を利用した生産者の「生の声」をお届けします。





目標

基礎を大切に、高収量・高品質生産を目指す

達成

コロナ前は、売上5,000万円超であったが、令和5年以降は売上8,000万円超を維持されている。

【次の世代に伝えたいこと】
・基本が大切、自らのハウスのことを知ることが大切！！
・仲間が大切！！

白津　宗久 さま

事業内容
施設園芸（ハウスミカン）生産

【経営面積】
・ハウスミカン（49ａ）、ハウス不知火（92ａ）
・ハウス麗紅（34ａ）、ハウス佐賀果試35号（24ａ）

就農されるまでの経緯

白津氏は　実家がハウスミカン、デコポンの専業農家であり、幼少期から農業の手伝いをするなど身近に農業を感じておられた。

白津氏は、高校卒業後、農業以外の他業種に就職され、３年間勤務されていたが、21歳の時に父が罹患したことをきっかけに、平成20年から就農を決意された。



就農時に苦労したこと

白津氏は就農と同時に父の経営を承継された。当時は父の借入金があり、農産物を生産してもその収益の多くが借入金の返済に充てられる状況であった。

また、栽培面積は2haに及んでいたものの、両親と白津氏の3人で管理していたため、労働力が不足し、十分な栽培管理が行えないという悪循環に陥っていた。

経営の見直し

白津氏は、労働力不足を課題と捉え、「適正規模での経営」を目指して経営の見直しに取り組まれた。3人の労働力で十分な栽培管理が行えるよう、一部の園地を売却し、経営規模を縮小する決断をされた。

その他

また、栽培技術の向上を図るため、ＪＡの部会（研究会）に積極的に参加され、先輩農家や技術員・普及員との意見交換を通じて、知識や技術の習得に努められた。

次に農業の土台である土づくりに取り組まれた。「健康な土には健康な樹が育つ」という考えのもと客土や有機物施用などの土づくりを強化することに取組まれた。

ＪＡバンク担い手コンサルの活用

令和5年には、JAバンク担い手コンサルを活用された。白津氏の経営について品目別の財務分析を実施し、経営課題の洗い出しと、その解決に向けたソリューションの提案を行った。

また、白津氏から、若手農業者にも本取組みを伝えたいとの意向が示されたことから、農林中央金庫と連携し、セミナーを開催した。

現在の状況

こうした取り組みの成果もあり、現在では収量・品質ともに部会内で上位の成績を収め、品評会でも多数入賞されるなど、着実に成果を上げられている。

また、以前売却した農地の一部を買い戻すなど、徐々に経営規模を拡大されている。

現在は、妻と両親を含む家族4名を中心に、繁忙期には季節雇用者を4～5名雇用する体制を整え、安定した農業経営を実現されている。

【JA担当者のコメント】
白津氏は、若手農業者の中心的存在として活躍され、人望も厚い人物です。また、JA事業への理解も深く、優れたリーダーシップを備えた、地域農業に欠かせない存在です。