

～住んでいるところに誇りを持っておしゃれ感のある農業を～ 田村 隆悟さん（久万高原町）

田村ファーム&フォレスト代表、合同会社久万郷業務執行社員

1974 年生まれ

フェイスブック <https://www.facebook.com/#!/ryugo.tamura>



☆経営概況☆

代々続く農家ながら、2012年12月に米販売会社を設立して社長となり、産直市やレストラン、東京の展示会へと出向いて顧客を得ています。（水稻約15ha パート6名）

☆ここがポイント☆

■売り方を考えればお米もちゃんと売れる！

お米の値段が下がりつつある中で、わが社のお米は値段、価格を維持しています。その分、**売り先の維持や拡大**に力を入れていて、買ってくれるところを探す努力をしています。また、売り先も、直売所、個人、企業といろいろなところと取引をすることで、リスク分散をしています。**厳しいときこそチャンス**なので、農家は一步踏み出すべきだと思っています。

■ある程度平準化した作業を心掛ける！

冬場や雨のときって、作業がないってことがよくあるんですが、従業員が作業できるように、加工品（ポン菓子など）の生産にも取り組んでいます。忙しいときだけの雇用では集まりにくいからです。あと、できるだけ**「日曜日は休みにしよう」**という取り組みもしています。



子供とドライブ



木材の伐採作業



稲刈りの打合せ

【年間のライフスタイル】

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
水稻栽培				種まき	田植え	田植え	管理	管理	収穫	後片付け		
米の加工	雨天時などを中心に商品の製造											
山林部門	木材の伐採、運搬、等											

☆これからの夢や目指すもの☆

■久万高原の魅力を紹介したい！～地元に残っているからこそその強みを活かす～

農家等異業種5人で立ち上げた合同会社で、久万高原の魅力を発掘・紹介したいと思っています。特に食を通じた、**都会の子供と久万の子供との交流の場を設けたい**と思っています。今の子供は、外食が多くて食事の作り方を知らない子供たちが増えていきますよね。久万高原に来て、美味しい農産物を使った食事を作って食べてもらうことで、**久万高原のファンになって欲しい**と思います。

メディアなどを通じて知ってもらい、地元に残ろう、地元に戻ろうって思う人を増やしたいです。

久万高原ファンが増えれば、移住や後継者、新規就農者も増える！

☆メッセージ☆

■自分の住んでいるところにもっと誇りを持って、おしゃれ感のある農業を！

愛媛は、海のものから山のものまで何でも揃う素晴らしいところ。そういった**愛媛の良さを地元の人々が楽しみ、誇りにして欲しい**ですね。それと田舎で農業をするなら、もっと**おしゃれ感**を出したいなど。服装や農機具などをおしゃれにしてイメージを変えることも大事だと思います。