

収入保険加入者の声を ご紹介します！

「食べてくれた人の笑顔と『おいしい』という声がいかに繋がる」と話すのは平塚市豊田平等寺の富塚祐介さん(29)。父親の哲義さん(57)とパート従業員2人とともにハウス約20[㍍]で中玉トマト「フルテイカ」「イエローホープ」をメインに栽培し、年間約15トンを出荷している。市場価格や客層の変化に対応するため、就農して2年目に大玉トマトから中玉トマトへ作目変更した。市場出荷中心だが、直売や県内の飲食店との取引も行う。

「農業は栽培から販売まで全て自分でやらなければならぬ」と話す。

富塚さんは園芸施設共済と収入保険に加入しており、災害対策にも気を配っている。「今年は新型コロナウイルスの影響で飲食店との取引が激減した。いづどんな状況になるか分からないので、加入しておいた方がよい。周りの農家さんにも勧めたい」と話す。



【周りの農家さんにも勧めたい】

富塚園芸

富塚 哲義さん・祐介さん(平塚市)

経営内容：トマト20[㍍]

【安心して規模拡大ができる】

宮上 透さん(足柄上郡開成町)

経営内容：サトイモ90[㍍]、スイートコーン55[㍍]、
オクラ15[㍍]、露地野菜90[㍍]



「収入保険は柔軟な仕組みでリスクを背負う農家を応援してくれる」。足柄上郡開成町の宮上透さん(32)は、2016年に新規就農し、3年分の青色申告実績で初年度から収入保険に加入。毎年経営面積を広げており、平均収入の補償では実態に合わないため、規模拡大特例を活用。保険期間の見込収入を基準収入に設定している。

先輩農家から学んだ「作物の声を聴く」ことを大事にし、欲しがっているタイミングで必要な水分や養分を与えられるように毎日観察を怠らないようにしている。「若手農家の先輩たちが農業の基礎や販

路開拓に力を貸してくれた」と胸を張る。

昨年秋の大型台風の直撃で、年内から年明けにかけて収穫予定だった作物が打撃を受けた。前年度と同程度の売上は確保できたが、規模を拡大する上で必要経費はかさむ。運転資金の不足は明らかだった。春先に必要な肥料や農薬、マルチ等の生産資材の購入費用を収入保険の保険金と積立金で賄うことができた。「規模拡大特例で、保険金額を平均収入よりも多く設定できたおかげ。経営基盤が整う前の若手農家にとって心強い制度だ」と安堵の表情を見せる。