

私の経営理念

山形と言えばサクランボ、サクランボと言えば多田農園

(株)多田農園

多田 耕太郎さん

山形県山辺町



私が山辺町にUターンして農業を始めたのは1996年。41

歳の5月、私の父が突然入院して両親が農業を継続するのが困難になったときだった。

そこで私たち夫婦と2人の子供の4人が入り、農業を生き業として成り

た。すぐに経営内容を変え生産性を上げて販売額を倍増していく

年後には1千万円の売り上げにする予定で、10年後には植栽面積を2倍の1・0畝にし、売り上げも2倍の2千万円にする計画を立てた。

そしてさらに個別の顧客とのつながりの中で、新たな顧客の紹介や、問い合わせが年を重ねるごとに増えていった。

特化して直接販売方式で

0畝の農地で、米、リンゴ、サクランボを作っており総売上額が500万円ほど、祖母と3人で年金も加

えてまあまあ暮らしをしていく状況だった。そこで私たち夫婦と2人の子供の4人が入り、農業を生き業として成り

た。すぐに経営内容を変え生産性を上げて販売額を倍増していく

年後には1千万円の売り上げにする予定で、10年後には植栽面積を2倍の1・0畝にし、売り上げも2倍の2千万円にする計画を立てた。

そしてさらに個別の顧客とのつながりの中で、新たな顧客の紹介や、問い合わせが年を重ねるごとに増えていった。

と母は約2・

と当初は考えていた。いろいろ考えた末に山形で農業をするのならサクランボの生産販売以外の農業は思い浮かばなかった。そしてその上でサクランボ栽培に特化し、直接販売の方式でやってみようかと決断

した。その当時から私の頭の中

当初の計画では、植栽から5

方法を模索した。その年の秋、農業近代化資金2千万円を借り入れ、稲刈りが終わるとすぐに55坪の田んぼを埋め立て樹園地用に造成し、翌春までに100本の大苗樹を植栽し、新たなサクランボ栽培のスタートを切ることにした。

方法を探した。その年の秋、農業近代化資金2千万円を借り

入れ、稲刈りが終わるとすぐに55坪の田んぼを埋め立て樹園地用に造成し、翌春までに100本の大苗樹を植栽し、新たなサクランボ栽培のスタートを切ることにした。

当初の計画では、植栽から5

年を超えて売り上げを達成した。それまでの間、栽培技術を身に付けるために山形県の農業技術普及課の方々や地域のサクランボ栽培の先駆者の方々のもとへ赴き、多くの指導を受けることで、より良いものを作る技術に磨きをかけることができた。

多くのお客さまに最良のサクランボを届け、多くのお客さまからオンラインワンのサクランボ農園と言っていただけのように後継者ともども切磋琢磨し、これからも努力していきたいと考えている。