

大地のめぐみ

キーワード：「環境」「交流」「共存」



編集・発行

奈良県中部農林振興事務所

平成19年3月15日(木曜日)

住所 〒635-0095

大和高田市大中98-4

高田総合庁舎内

TEL 0745-22-1701(内線326)

FAX 0745-23-5160

URL <http://www.pref.nara.jp/cnorin/>

e-mail cnorin-nr@office.pref.nara.lg.jp

アイスクリームづくりで牧場体験(葛城市山口)

(農)「ラッテたかまつ」は、酪農教育ファームに認定されており、アイスクリームの他にもバター作りや乳搾りが体験できます。消費者と相互のコミュニケーションを深めながら「食育」というテーマに取り組んでいます。

「土力」で新たな販路

「土力」アップに努力

橿原市の山口允祺^{ちかよし}さんは、昭和50年頃からアスパラガスの栽培を始め、現在、橿原市グリーンアスパラ研究会の会長です。

昭和60年頃から品質向上を目指して、有機質資材と有機質肥料主体の栽培の研究に本格的に取り組みました。たどり着いたのは、鶏糞と樹皮を主体とした堆肥と、鶏糞、油かす、米糠などを使った栽培です。

高品質で高い評価

有機質主体の栽培体系には、研究会の総力を上げて取り組んでいます。その結果、芽が滑らかで、みずみずしく、味が良いとバイヤーから高く評価されています。

品質向上で新たな販路を開拓

昨年までは市場出荷主体でしたが、高品質を武器に、新たな販路を切り開き、試験的ですが(株)

グリーンパッケージと取引を始めました。

量販店での販売価格は、他県産や輸入物と差はありません。しかし、流通コストが下がったことで生産者の手取りは増えており、今後もこうした取引を増やしていきたいと山口さんは考えています。



栽培の研究に余念がない山口さん

「たいま花園」の経営戦略 お客様の心をつかんだ直売

葛城市竹内「たいま花園」代表の吉村隆明^{たかあき}さん（65）は、家族4人と常時雇用7人で、鉢花・花壇苗を生産しています。15年前から、生産圃場で直売を始めました。

鉢数で見ると直売30%、市場出荷70%ですが、売上げ額にすると直売が全体の60%を占めます。直売所での花壇苗の単価は1ポット89円、15個以上買うと69円になります。現在、市場出荷の平均は35円程度。直売所にかかる人件費を差し引いても、有利販売が可能です。直売所は主に後継者夫婦が担当し、顧客獲得のため、様々な工夫が行われています。

直売所開設のために必要なものは、良い商品 駐車場・トイレそして、本人のやる気です。と吉村さん。成功の秘訣をお聞きしました。



「直売で新鮮な花を届けたい」と吉村さん

たいま花園 URL : <http://www.hanakobo-taima.com/>

- 直売所をはじめたときの様子を聞かせて下さい。
店は幹線道路から700メートルも離れており、決して良い立地ではありません。道沿いに小さな店を作ることでも可能でしたが、それではただの小売店になってしまうので、生産圃場で販売するという形にこだわりました。最初に「奈良リビング」に載せたら、客の反応が良く、口コミで広がっていきました。お客さんは良い商品があればどこにでも来てくれます。立地がマイナスにはなりませんでした。

また、リピーター率は高く、1回来た人は毎年来られます。少ない人で春秋1回ずつ、多い人は春秋5回ずつ足を運んでくれます。

直売所に何回もお客さんが訪れる理由は？

まずは、新鮮で商品が良いということ。また、今は840坪のハウスを直売所として利用しているので、1品種6000ポット以上ある中から好きなものを自分で選ぶことができます。バンジー狩りのように狩りと名付けていますが、買うだけでなく選ぶことも楽しめます。また、生産直売なので誰に聞いても、管理方法などの説明がきちんとできます。

集客のために行っていることは。

折り込み広告は春と夏に半径20キロの範囲で配布します。ダイレクトメールは会員2000人に送付していましたが、今は3/4がメール配信に切りかわり、イベントのお知らせや花の売出し時期を携帯のメールに送ります。メールを見せたら割引になるサービスも行っています。月に1回程度、寄せ植えなどの講習会も開いています。

今後の課題は

直売所での売上げ額を全体の80%まで増やしていきたいです。また、いずれは法人化して、農家の弱点である経営管理もしっかりしていきたいと思っています。

吉村さんの経営戦略は、小売店にはできない生産者ならではのものです。単に花を売るだけでなく、様々な付加価値を付け、お客様の心をつかみました。お客様は何に困っているのか、何を望んでいるのかを考えたとき、アイデアが浮かぶそうです。

グローバルな視点で

しげあき
落合 成光さん(58) 御所市

- ご本人から寄せられたエッセーを紹介します。

0を1にする仕事

私の経営には「種を制するものは、世界を制する」という言葉が根底にあります。23歳のときドイツに行き、育種に関わる仕事をしていました。家業を継ぐため、1年で帰国しましたが、日本では育種を受け入れられる素地がなかったので、すでにある品種を生産して販売するという方法を続けてきました。

市場は様々な比較するものがあって成り立ちます。消費者がたとえ80点の商品で十分と思っても、市場は生産者に100点、120点のものを求めます。それが嫌で、比較のないオリジナル商品の開発に取り組みました。奈良の風土に合うキクやセネシオに注目し、30歳頃から育種を始めました。他にもヨーロッパで新しい種を探したり、日本の高温多湿に耐えうる商品を開発するために、7年前からアジアの大学と提携して育種しています。物事が達成するまでに1から100の段階があるのなら、私はできる人が少ないであろう、0を1にする仕事に力を注ぎたいと思っています。

昨年10月に株式会社「はなこんごう華金剛」を設立

法人化した1番の理由は、家業を継ぐ娘と息子が、自分のやるべき仕事を位置づけられるように。娘は育種と販売企画を主に、息子は営業を主に、子どもたち



「華金剛」取締役の由佳さん(長女)と色とりどりの桂華



「できるだけ海外に行って情報を集めます」と落合さん

が中心となり、会社として新しいスタートを切ってほしいと願っています。2番目の理由は、自分の気持ちの切りかえるため。今まで営んできた農業に区切りをつけ、新しい産業を展開していきたい。3番目の理由は、海外との取引を考えたとき株式会社という信用が必要と感じたから。

10年後の花き産業を想像したら・・・

花き産業は大きく分けてヨーロッパ、アメリカ、アジアのエリアに分かれ、このエリアが絡み合って進んで行くのですが、全エリアをリードするのはもちろんオランダ(オランダ人)です。アジアでは台湾と日本が絡みあいながらリードをとり、日本と台湾で育種されたものがアジアを制する。そしてその生産基地は中国。という未来が浮かび上がってきます。

そうなったときに、重要なことは「種をコントロールできている」ということ。飛躍した表現かもしれませんが、栽培というのは楽しみながらすることであり、それだけでは決して儲けにつながらないと思います。

私は情報を得るため、機会があればできるだけ海外に行くようにし、話を聞き、市場をみて、世界の動きを肌で感じて帰ってきます。娘と息子にも2人で海外に交渉に行かせています。ビジネスの可能性は無限です。めまぐるしい動きに取り残されないよう、地球を人工衛星から見ると、グローバルな視点で全体を見渡したら、自分たちの歩むべき道が見えてきます。

<プロフィール> おちあい しげあき

株式会社「華金剛」代表取締役社長。妻、長女、長男が取締役。雇用3名。4年前、主品目のポインセチアを20年かけて育種したオリジナル品種の「桂華」(けいか)に切りかえる。桂華2万鉢のほか、ガーデニングブーゲンビレア、インドアハイビスカス等を栽培。

「華金剛」URL: <http://www.hanakongou.com/>

プロの担い手と水田を守る

= カントリーエレベーターのもう一つの役割 =

J A ならけん桜井しき・宇陀地区統括織田支店における担い手の育成について紹介します。当支店には、容量 45 t の乾燥機を 3 基備えたカントリーエレベーター(CE)があり、コメの収穫期には約 2, 000 t の乾燥物の処理が可能です。

煩わしい事務は J A が分担

施設の利用方法には、刈り取り作業も委託する A 型と、自分で刈り取った物の乾燥、調整を委託する B 型の 2 タイプがあります。18 年度に A 型を利用された面積は 112 ha で、全利用面積 186 ha の約 6 割でした。A 型の刈り取り作業は、農業者や法人等の登録オペレーター(OP) 13 名(組織)が請け負っています。

農家から A 型利用の注文を受けた J A は、原則は近くの OP に紹介します。OP は、自分の集落を中心として規模拡大が進むことや煩わしい料金徴収等の事務が不要なこともあって、安心して作業に専念できると好評です。

規模拡大し認定農業者に

OP の 1 人である田原本町大網の栗山^{よしぞう}佳三さん(54)は、J A の紹介で周辺地域の刈り取り受託面積を伸ばしてきました。現在は、5 年前に認定農業者となった息子の智浩^{ともひろ}さん(27)とともに、水稲と小麦の作業受託を主体とした経営を行っています。

佳三さんが OP を始めた頃は、3 条刈コンバイン 1 台で作業受託していましたが、平成 10 年智浩さんの就農と合わせて 4 条刈を購入し、今ではさらに規模拡大を進め 6 条刈と 4 条刈の 2 台で作業をしています。

昨年 10 月、小麦作業を中心として品目横断的経営安定対策に加入申請。「今後は、刈り取り作業受託だけでなく、水田の借地も増やしていきたい」と智浩さんは意気込んでいます。

農家の中には、現在手持ちの機械が使えなくなれば、作業を委託するという方が各地で増えていくと見込まれます。栗山さんのような担い手に集積し、水田を守っていくため、ますます担い手との連携活動が必要であるといえます。



栗山さん自慢の 6 条刈コンバイン

お問い合わせは、
J A 桜井しき・宇陀地区統括織田支店まで
TEL 0744-45-3491

表題 大地のめぐみ

私たちが健康で快適な環境のもと生活できるのは、農業・農村が育む有形、無形の“大地のめぐみ”があるからです。この“大地のめぐみ”を生み出す様々な取り組みを共有したいと考え、この情報紙を「大地のめぐみ」と名付けました。時代を先取りした農業者の活動や、人々の交流により慣習を乗り越え、新しいシステムづくりを実践する地域や集落の情報をお伝えします。

編集後記

奈良県農林振興ビジョン 21 が平成 19 年 3 月策定されました。これを受けて、担い手の育成及び農地の活用に対する支援については、プロ経営体及び新規就農者、集落営農組織の育成などの新たな方針が定められています。県では、ビジョン実現に向け、関係者、関係機関・団体の積極的な取り組み、さらには、生産者と消費者の相互理解や幅広い県民の皆様への参画・協働のもと、施策・事業を着実に展開してまいります。



平成 30 年
1300 年
記念事業