

# 大地のめぐみ

キーワード：「環境」「交流」「共存」



初めてのジャガイモ収穫「ぼくが掘ったんだよ！」

編集・発行

奈良県中部農林振興事務所

平成19年8月29日(水曜日)

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](mailto:cnorin-nr@office.pref.nara.lg.jp)

## キッズ農園(大和高田市曾大根)

食の大切さを学んでいただくために、市内の若手農業者による「担い手営農研究会」が食の体験「キッズ農園」を開催しました。地元小学校の児童と保護者がプロ農家から植付け・管理・収穫などの手ほどきを受けました。

## 新たな経営展開は法人化から

### 法人化への関心高まる

昨年、農業者により「(株)華金剛(御所市)」「(農)丸広出荷組合(広陵町)」「(農)一穀あすか(明日香村)」の3者の法人が設立されました。

また、当事務所では、「認定農業者への訪問」を行った際に法人化への関心が高いことを知り、去る7月25日「法人化相談会」を開催したところ、4名の認定農業者(野菜2、花き1、酪農1)が参加され、熱心な相談が行われました。

酪農を営む葛城市の伏見さん(40)は、「共同経営者を募って、経営を引き継ぎたい」という思いから、この会に参加されました。「家族以外から後継者を確保するには、法人化は良い方法。し

かし、社会保険の負担など新たな出費も増えますよ」と講師(税理士)よりアドバイスを受け、「これからもっと勉強していきたい」と言われます。

「仲間と一緒に野菜作りをしたいが、どんな形の法人がよいか」と相談された方は、「仲間と運営するには農事組合法人が良いが、人数が増えると意思決定に時間がかかる。会社にするなら株式会社の方がいいでしょう」とアドバイスを受け、「大変参考になった。よく考えて農事組合法人か株式会社かを決めたい」と意欲的に話されていました。

当事務所では、基本的なことから税理士等の専門家による相談対応まで行っています。



花束やブーケも大人気

## 技能を活かして販路を拡大

やすだよしこ  
安田淑子さん(57)

ためがわほっぽう  
田原本町為川北方

### スーパーやホームセンターなどへ販路を拡大

安田淑子さんは家族4名でグラジオラスなどの球根切花を約80a栽培しています。以前は市場だけに出荷していましたが、価格が不安定なことから、10年前からスーパーやホームセンターなどの小売店向けに切花を束にして出荷することに取り組みました。花束での出荷は気軽に花瓶に挿せることや、花の新鮮さが人気を博し、取引する小売店が増えていきました。今では花束の出荷量は市場出荷量を超えるほどになりました。



好評なフラワーアレンジメント教室

### 技術とセンスで勝負！

安田さんはフラワー装飾技能士1級の資格を取得しており、プレゼント用の花束や結婚式のブーケも作ります。また、フラワーアレンジメント教室の講師としても活躍しています。フラワー装飾のセンスを活かし、市場出荷だけの厳しい状況を切り抜けるために、今後も小売店への出荷に力を入れていきます。



「厳しい時代の流れに負けてられません」と話す安田さん

- 花束で出荷をはじめたときの様子を聞かせて下さい。

まずはお客様が手に取ってもらわなければいけないので、配色を考え、ボリュームを持たせて値頃感を感じていただくように工夫しました。自作の花だけでなく、市場で仕入れた花も使うことでお客様の用途・お好みに応えています。

#### 今までの販売との違いは？

市場出荷とは違って、季節や天候、イベントといった状況から、売れそうな花束の種類や数、価格を判断して出荷しなければなりません。見極めを誤ると売れ残り、値段を下げて売らなければいけません。小売店を回る時にお客様の声を聞いて、どのような花や色の組み合わせが喜ばれるかを把握し、次の出荷に活かしています。

#### リピーターを確保するポイントは？

花束の場合は、注文を受けた時に贈り手の思いや受け取る相手の好みなどの要望を正確につかんでおくことにより、期待に応えます。販売店に、このものなら品質に間違いがないと信頼を得ることだと思います。

#### 今後の抱負は

いつか自分のお店を出したいと、構想を練っています。

- ご本人から寄せられたエッセーを紹介します。

## オリジナルな品種で勝負

きたじま おさむ  
北島 治さん(50) 桜井市東田 ひがいだ



「人のつながりを大事にしたいですね」と話す北島さん

### 今、重要なのは「独自性」

私は現在、桜井市でシクラメンやピンカを中心とした鉢花経営を行っていますが、私の経営の中で、自ら育種したオリジナルな品種は約 9 割を占めています。かわったものを作り出すというよりは、自分の圃場の環境に適したものを選抜していくということを基本に考えています。

私は特に育種を学んだというわけではありませんが、経験、感性といった感覚的なものが重要なのだと思っています。作りやすく、品質が良いものを選ぶということは、昔はみなさんがやっていたことです。それが効率や均質性重視といったことでメーカーから購入するようになり、それが今また生産者はオリジナルな品種を持たねば、という時代になっています。

市場で同じ物があふれている中、オリジナルな品種でメッセージを発信しています。



北島さんが創り出した「世界初」フリンジ咲きピンカ  
(約 80 タイプあり、うち半数はすでに種苗登録済み)

### 良い情報をつかむため自ら情報発信

市場出荷しかしていなかった頃は、私もあまり売り込むといったことはやっていませんでした。しかし厳しい状況の中で、そうは言っていられなくなりました。

市場の買参人や小売店の方に、今どのようなものが売れているのか教えてもらったり、自分の商品は色をどう組み合わせたらいいだろう、どんな売り方をすればよく売れるだろう、と相談に行くこともよくあります。「情報を発信し、その結果として情報を得ている」そのように感じています。

市場を通じて、良いものを作る人の所へ視察に行く。逆に自分が市場に出したのを見た他の生産者の方が自分の所に視察に来られる。そうやって人のつながりが生まれるのです。

今、力を入れているフリンジ咲きピンカも、海外種苗登録及び試作販売を行っていますが、最初から海外を目指したわけではありません。いろいろな方に相談し、意見を聞いていく中で、この進路が開けたのです。

農業には、「ここまで来たらこれでよい」というレベルはないと思います。「常に先を見て歩いていきたい」と考えています

<プロフィール> きたじま おさむ

昭和 31 年生まれ。大学農学部卒業後就農、両親の鉢花経営に参加。現在では家族と、パート労働力を活用して約 50a の施設でシクラメン、ピンカ、プリムラ等を栽培。丁寧な葉組みで仕上げたシクラメン、世界初のフリンジ咲きピンカが主要品目。趣味はアウトドア。

## 直売所 売上げアップの秘訣

JAならけん御所大正農産物直売所 にしむらまさお 西村雅央店長



「お客様に信頼していただくことが大切」と話す西村店長

私が店長をつとめる御所大正直売所は地元産農産物にこだわりの直売所です。

平成13年の売上げ8600万円が平成18年には45%アップの1億2500万円となりました。今では開店まもなくすると駐車場も車でいっぱいとなり、店内はサトイモ・ゴボウ・ナスなど新鮮な農産物を買求めるお客さんでにぎわっています。

### 売上げアップのために心がけていること

固定客の確保に向け、何よりも信頼を得ることに力を入れています。そのため、私自身が以下の視点で厳しく指導を行っています。

#### 新鮮な商品の提供

1日に何度も商品をチェックし、少しでも傷んでいる商品があればすぐに回収。また、イモなど見た目では分かりにくいものは、バーコードの下に印字している入荷年月日を確認し、入荷日から日が経っているものは撤去を指示します。

### 安心・安全を提供

出荷者には栽培日誌の提出を義務づけます。この日誌に記載されている全ての農薬の散布時期、回数、希釈倍数を確認し、不明なものは店頭には並べません。

### 品質に厳しく

不良品などが見つければ、些細なことでもすぐ出荷者に連絡。何度指導しても改善されない場合は、出荷停止を言い渡します。

### 品切れをさせない

店頭で売れ具合を見て、品切れするだろうと思ったものは出荷者にすぐ連絡。品切れ状態を作らないようにします。

これらのことを心がけることで売上げが着実にあがってきました。日々の積み重ねが売上げアップの秘訣です。

### 運営委員長 南部泰則さんのコメント

売上げが伸びたおかげで組合員の生産意欲も高まってきました。お客さんに喜んでもらえるようにと農作業にも力が入ります。

### お客さんの声（大阪在住の方）

この店のサトイモは他の産地のものとは比べ、ねばりが強く、煮物料理に最適。ゴボウは肉質がやわらかく、風味があります。

JAならけん御所大正農産物直売所  
場 所：御所市榎羅1458  
電 話：0745 63-3377  
営業時間：9～17時（10/1～3/31は16時まで）  
定休日：水曜日



平城連都  
1300年  
記念事業

### 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紹介したいと考え、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人・地域や集落の情報をお伝えします。