

# 大地のめぐみ



「二人でひきました。かわいいダイコンでしょう？」  
 (「二上山」のふもとで)

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20年2月18日(月曜日)

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)

「當麻まるごと体験ウォーク」(葛城市新在家)

観光と農業を合わせた初めての取組みを企画。参加者は當麻寺・石光寺・相撲館の見学後、ダイコン、ミニトマト、サツマイモの収穫を楽しみました(平成19年11月11日)。

## 大好評！！都会の人を農村でもてなし

### 観光と農業との連携

管内には當麻寺など有名な観光地が多くあります。ここを訪れる観光客に農業の体験も併せてしてもらうことで地域特産品に関心をもってもらうと「當麻まるごと体験ウォーク」を葛城市内で行いました。3日間で約140人の消費者が参加。体験圃場では生産者との交流や直売所内で郷土料理を体験しました。

広陵町から参加者した男性(20代)は「子供に農業を教えたかった。小麦餅とミニトマトをおいしそうに食べる姿を見て参加して良かった」と話していました。小麦餅づくり体験を担当した農事組合法人・當麻の家の庄田さんは「何人来てもらえるか不安でしたが、多くの人に直売所を知ってもらえて良かったです。今後も地域の皆さんと

連携をとって集客力を高めていきたいですね」と意欲的に話していました。収穫体験圃場で栽培を担当した新在家の藤田さんは「おいしく食べてもらうのは採りたてが一番。来て頂く日に収穫できるようにと心がけました。」と来客への配慮を話されていました。

地域にある文化・観光資源を活用し、観光客に特産品や直売所の魅力を知ってもらうことにより、地域振興の展開を図っていきます。



# 作業のアウトソーシングで楽々生産

葛城移植ネギ生産組合 組合長 きはらこういち 木原光一さん(45)

## 苗生産委託で労力削減

葛城市苗堂を中心とするネギ栽培農家では平成18年よりネギ苗を苗専門農家へ委託(アウトソーシング)しています。

今までネギ栽培は直播でしたが、ネギの価格が高くなる夏～秋の出荷で、暑さによる発芽不良と除草作業が課題となっていました。他県のネギ主要産地では既に移植栽培に移行して対処していましたが、葛城市のネギ農家は栽培面積が大きく、苗作りに労力をかけることができませんでした。そこで冷涼な中山間地域の野菜苗生産者と交渉し、夏場だけネギ苗生産を委託。栽培面積は現状維持のままで除草作業が軽減でき、生育も向上しました。

## 空いた時間を本圃管理へ

苗生産を委託すると費用は発生しますが、苗作りにかかる労力を省くことができます。

この事例では出荷価格が高い時期に、「時間と労力を買って」ネギ栽培に集中できたことになりました。

農業をとりまく環境が厳しさを増すなか、商業や工業のようにアウトソーシング(外部生産委託)を取り入れ、合理的・効率的な生産を進めていくことが今後ますます必要になってくるでしょう。



「除草の作業が省けて助かります」と話す木原組合長



ネギ苗を専用移植機で植え付け

## 苗生産委託について木原組合長に聞きました

移植苗導入はスムーズでしたか？

最初は移植機の調整が悪く、苗をうまく植えられませんでした。調整を重ねるうちに徐々にうまくいくようになりました。

苗は当初より品質が良く、満足しています。

苗の生産委託で取り組んだことは？

ネギ苗生産組合(7戸)を設立し、苗委託先農家との交渉、代金の支払いを一元化しました。

播種機などの資材はネギ苗生産組合が購入して苗生産委託農家の負担を減らしました。

希望する農家には苗植付け作業を農協に有料で行ってもらっています。

今後の課題は？

一昨年は延べ2ha、昨年は4haと移植苗の導入面積は増加しており、今年も更に増やす予定です。今後は各生産者の畑の植え付けローテーションと苗のできあがり時期をうまくあわせることが課題です。

- ご本人から寄せられたエッセーを紹介します。

## 46歳から花作りにチャレンジ

まつい えいじ なか  
松井 栄治さん(52) 広陵町中

### 苦勞から脱却できた妻の一声

6年前に脱サラして就農した最初の頃は、市場に出荷しても全く値がつかず、退職金が設備投資や人件費などでたちまち底をつきました。

追い打ちをかけるように、翌年の秋のこと、パンジー15万ポットの植え付けが完了し数日経った時、早朝、ハウスに入るとパンジーの様子がいづつもと違うのです。肥培管理の失敗から葉色が悪く、今にも枯れそうに弱っています。足もとから体中がガタガタと震えて立ちつくす私。その様子を見た妻が「お父さん肩の力を抜いて花作りしたらどう？」と声をかけてくれました。その一言が、私の転機となったのです。当時の私は、周囲の人の猛反対を押し切り役場を辞めてまで、花苗生産を手がけたので、失敗は許されないというプレッシャーが自分自身を追い込んでいたのです。

妻の言葉は、「成功させなければならない、ではなく花と会話して自分の花作りをすべき」と思うきっかけとなったのです。



市場出荷で重要となる箱の中の色あわせはセンスの良い奥様の万里子さんが担当。

### 私の花作りを求めて

ツテもキャリアもない私は、市場に並んだ時にパッと目に飛び込んでくる花や葉色、そして出荷した後も永く消費者が楽しめる苗作りを研究し、試行錯誤を重ねてきました。市場評価が消費者評価、ブランドを維持するために、自分の満足のいかない品質の花壇苗は何万ポット作っていろいろ処分します。毎朝、苗と会話し、今水分が必要か、肥料が必要かを見極め、私らしい花作りにこだわった結果、今では市場でも色鮮やかで品質の高い商品になったと思っています。



「松井さんとこの苗が欲しい。と言われるのが一番うれしい。」と松井さんと奥様の万里子さん。

現在、妻の名前「マリコ」として出荷していますが、女性のやさしいイメージと相まって大阪市場で徐々に名前が浸透してきました。危険分散の為の販路開拓と、正味品質で勝負するという意味で、4年前より私自身の名前で名古屋市場にも出荷し始めました。出荷後の日持ちの良さや品質が認められたのか、直接市場より注文が入るようになり、今では、常連のお客さんがリピーターとして購入いただいているため高値で出荷しています。

妻が掛けてくれた一言「肩の力を抜いて花作り」をモットーに志は大きく、しかし心には余裕をもってこれからも「市場にあふれる花の中で選ばれる」花作りをめざしていきたいと思います。

<プロフィール> まつい えいじ

昭和30年生まれ。広陵町役場退職後就農、本格的に花壇苗経営を開始。現在では妻と、従業員2名で、約50aの施設でセンニチコウ、サルビア、パンジー等を栽培。

花色が鮮やかで、揃いの良い健全な花壇苗を市場へ出荷し、好評を得ている。趣味は、釣り。

# 地域全体で特産品づくり ～ 売上げ1億円を達成～

桜井市 商工農林課 いのうえとしみ 井上紀美さん

桜井市の笠地区では、平成14年に70戸全戸が出資して有限会社「荒神の里・笠そば処」を設立。今では経営が安定し、そばの販売による収益を地元の人に還元できるようになりました。



いきいきとした笑顔で働く地元の皆さん

## 地元で販売と雇用

「笠そば処」では地元産のそばが「挽きたて、打ちたて、ゆでたて」で食べられることや、そば打ち体験ができることから、県内外の中・高齢者の方に大変好評です。また、併設の直売所では乾麺、野菜などを販売しており、来客者は年間約8万人、全体の売上げは1億円を超えました。ここでは笠地区に住む36人のパート職員が交代で勤務しており、地元の雇用機会が創出されました。

## 野菜販路としての直売所

「笠そば処」の直売所では、約40戸の農家が出荷しており、年間の野菜類の売上げは全て合わせて3千万円を超えます。直売所へ出荷することにより良いものを栽培しようと、農業者の間で品質の向上・品目の多様化の情報交換が行われています。

## 地元産へのこだわり

笠地区で特産品づくりに成功したのは、地区の人々が地道に「笠地区で生産・加工したもの」を販売してきたことにより、地元産へのこだわりが消費者に評価されたためです。

さらに、都市との交流を目的に平成6年から毎年9月に笠そばPRのために「そばピクニック」を継続して行っており、笠地区を知ってもらう良い機会となっています。

今後も次の世代が定住できる地域づくりを続けてもらいたいと思います。



中学生のそば打ち体験。食育の場としても活用されています

## JA 統括織田支店 澤課長さん

「そば」を特産品として販売することにより、地元にお金を還元するシステムづくりのモデルになっています。

## 笠そば処パート職員の声(直売所レジ担当)

はるばる笠に来てくださる多くのお客さんには本当に感謝しています。お客さんに喜んで買ってもらえるようにいつも笑顔で対応しています。



「ミソサザイ」葛城市寺田清男氏画