

# 積極的な情報発信で新たな顧客獲得 ～次世代の消費者を育てる取組み～

春日井市 尾関 和雄・潔さん（尾関農園）  
ブドウ

【平成 24 年 7 月 20 日掲載】

昭和 10 年に開園以来、春日井市で 5 代に渡り果樹栽培を続けている尾関農園さんを紹介し  
ます。4 代目の和雄さんは春日井市の全ての小学校の学校給食にブドウを提供するなど地域の食育  
活動に大きく貢献しています。

## 果樹複合経営からブドウ主体の経営へ

尾関農園は、初代の園主が雑木林を切り開き、モモ、カキを栽  
培する果樹園として始まりました。昭和の始めには、現在のメイ  
ン作目であるブドウ栽培が始まりました。

和雄さんが就農した昭和 44 年頃には、約 2 ha のほ場でモモ、  
カキ、ブドウを栽培する果樹複合経営でした。親子 2 代の経営で  
労働力は十分足りる規模でしたが、昭和 58 年に 3 代目が亡くな  
り、経営状況が一変します。それまでは親子で分業していた作業  
のほとんどを和雄さんが一手に引き受けることになったのです。

特にブドウやカキの着果管理と早生モモの収穫作業は完全に  
競合してしまいました。そのため、色々と悩んだ結果、その当時  
販売が好調だったブドウ主体の経営へと舵をきったそうです。



4 代目園主の和雄さん（左）  
5 代目園主の潔さん（右）

## 直売比率の向上に向けて

和雄さんが就農した当時は、生産物の 9 割近くを名古屋市  
西区にあった枇杷島市場（現在は名古屋北部市場に移転）に  
出荷していました。ただ、農園から市場が離れていたことも  
あり繁忙期には大きな負担となっていました。そこで、近く  
の幹線道路に小屋を建てて販売を行うなど、徐々に直売比率  
を増やす取組を始めました。自宅の直売所まで買いに来てく  
れる顧客が増えてからは、自宅前にロータリーを作るなど、  
アクセスのしやすい直売所づくりを心がけたそうです。



直売所前に作成したロータリー

品種	状況	品種	状況
巨峰	約 100 箱	ロザリ	約 500 箱
伊豆錦	約 90 箱	安芸クマン	約 250 箱
マスカット	約 90 箱	マスカット	約 100 箱
モロヘイヤ	約 120 箱	モロヘイヤ	約 250 箱
早生モモ	約 200 箱	アラフス	約 190 箱
カキ	約 200 箱	アラフス	約 1100 箱
シズル	約 40 箱	ナイアガラ	約 80 箱
...	...	...	...

栽培品種と収穫状況が一目で確認できる

尾関農園の直売所に入ってまず目に入るの  
が、その年のブドウの収穫状況を記載した大き  
なホワイトボードです。ここには栽培品種と収  
穫状況が記されています。多くのお客さんは尾  
関農園の主力品種である「巨峰」を求めて直売  
所を訪れますが、このホワイトボードを見て違  
う品種にも興味を持ち、再び直売所を訪れるそ  
うです。



## 地域の食育活動への貢献

尾関農園では平成 18 年頃より、食育に力を入れる春日井市の依頼で学校給食にブドウを提供しています。ただ提供するだけでなく、ブドウが給食に並ぶ日には、市内の小学 3～4 年生を対象に収穫体験を行ったり、ブドウ栽培や農業についての出前授業を行うなど地域の食育活動にも積極的に関わっています。学校給食へのブドウの提供は、収穫期の終盤に差し掛かる夏休み後となるため、必要量を確保するのに毎年苦労されるそうです。それでも、「子供たちの喜ぶ顔が見たい。」との思いから今後も続けていきたいと語っていました。

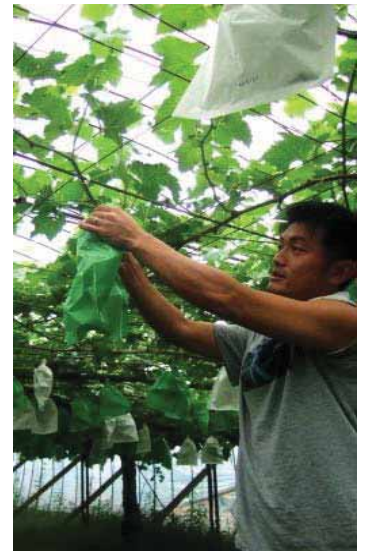


課外授業で農園を訪れた児童と和雄さん

## 5 代目の就農と積極的な情報発信

学校給食への提供を始めた頃から、地元メディアに取り上げられることも多くなり、新たな顧客も順調に増えていました。そのため経営的には安定していましたが、3 人いる子供たちが自立し、後継者もないことから、和雄さん自身は、経営規模の縮小を考えていました。

そんな尾関農園を救ったのが、当時、公務員であった 5 代目の潔さんでした。就農の動機を「農家の息子として生まれた宿命」と語る潔さんですが、就農前から休日には作業を手伝いながら、冷静に尾関農園の現状を分析していました。そのため、就農と同時に積極的に経営改善を進めました。まず着手したのが、ホームページ（※）の作成でした。現在の生育状況や農園の取組みなどを積極的に発信し、新たな顧客の獲得を目指しました。また、老朽化した施設を自ら補修するとともに、新品種の導入を積極的に進め、販売期間の延長と販売品種の多様化を図りました。こうした取組の結果、尾関農園は規模縮小の危機を脱するとともに、新たな顧客獲得にも成功しています。



袋かけを行う潔さん

## 地域農業の発展のために

取材の最後に、潔さんは「8 月頭の直売所開設から黒、赤、白の 3 色が揃うような品種構成にしていきたい。今後も、情報発信を続け、尾関農園のブランド力を高めていきたい。」と今後の経営について話してくれました。また、地域に若手農業者が少ない現状を憂っており、「子供たちに農業の魅力や重要性を伝えていく活動が必要。将来的にはこの地域全体の農業が儲かるような施設を作りたい。」と語ってくれました。地域全体の発展を願う潔さんの言葉とそれを頼もしそうに見つめる和雄さんの姿が印象的でした。

※ 「尾関農園」ホームページ

→ <http://www.budouyasan.net/>

執筆：農業経営課

取材協力：尾張農林水産事務所農業改良普及課



まもなく収穫を迎えるハウスの巨峰