

出荷時期をずらして、直売用農産物の多品目生産に取り組む

～直売用農産物は工夫しだいで儲かる～

阿久比町 関武浩さん

水稻、露地野菜（ハクサイ、ブロッコリー、キャベツ）、果樹（ミカン、スモモ、モモ）
小ギク

【平成22年6月21日掲載】

阿久比町で平成10年に就農し、直売用農産物の生産に取り組む関武浩さん（写真1）を紹介します。

1 農業を始めたきっかけ

関さんは酒造会社に勤務した後、地元の農協で営農部門などに28年間従事し、51歳の時に就農されました。就農のきっかけは、父親の体調不良もありましたが、時間に縛られない農業に魅力を感じていたことが最も大きな要因でした。もともと農協職員時代の知識がある上に、休日には農作業を経験されており、就農にはとまどいはありませんでした。



写真1 関武浩さん

就農1年目は、小ギクから始められました。現在では、奥さんとともに、水稻はコシヒカリを中心に約3haを作付け、露地野菜は畑1.2haにおいて主に秋冬野菜のハクサイ、ブロッコリー、キャベツを生産しています。また果樹はミカン、スモモ、モモを50a作付け、小ギクは畑15aで、夏ギク、寒ギクに取り組まれるなど多種多様な品目を生産されています。販売は、げんきの郷、JAグリーンプラザなど直売施設を中心とし、一部ハクサイなどは漬物会社との契約栽培を行っています。

2 直売用農産物生産の工夫

関さんは、「直売のいいところは、こちらの希望単価で進められることである。そのためには大規模農家の出荷時期と重ならないよう、品種・作付け体系を工夫して、みんなが出荷しない時に農産物を提供する必要がある。」と語られました。関さん自身、これまで、様々な品種や作付け体系を試し、失敗を重ねながら、最適な方策を模索されました。

また「売上げを伸ばすためには、直売所で100円の物をたくさん出してはダメ、単価の高いものを出さなければいけない。」と言われました。関さんが就農当初、小ギクを選択したのは、売上げのことを考え、また消費者が今、何が欲しいかを意識した結果です。

3 農産物直売組織とのかかわり

関さんが、直売用農産物の生産を行い、販売実績を上げられるようになると、農産物直売組織の役員を務めるようになりました。平成20～21年度には、会員700余名の生産者で組織される「げんきの郷生産者出荷組織」の会長を務められました。また、時を同じくして知多半島の農畜産物直売所で組織される「知多農産物直売研究会連絡会」（18組織、2,412名、平成21年度）の会長を務め、組織の課題調整や会員間の情報交換などを行い、組織や会員のレベルアップに尽力されました。

4 最後に

お話を伺った時は、春キャベツの収穫時期（写真2、3）で、この日は、朝5時から収穫し、8時に荷造り、それから直売所の店舗へ運び込まれたそうです。お疲れの様子もなく、「勤めていた時は、好きなときに好きなことができなかつた。今は、すべて自分で計画ができる。」と農業を楽しんでいる様子を生き生きと語られました。



写真2 キャベツ収穫作業



写真3 農業を楽しむ関武浩さん

執筆：農業経営課

取材協力：知多農林水産事務所農業改良普及課