

優良農家紹介

省力化技術の導入で施設野菜の規模拡大

—被災地に朝どり野菜を周年供給—

神戸市中央区春日野道で、30年間営んだ婦人服の製造販売業をやめ、平成6年、ふるさとに帰り野菜の生産販売に事業を大転換した三木市志染町の赤松照夫氏（69歳）を紹介する。

1 就農の動機

平成6年に三木市の実家で栽培した自家野菜を春日野道の自分の店で婦人服と併せて販売したところ、消費者からの評判が良く、朝どり野菜の要望が高まっていった。赤松氏は、日増しに野菜生産にとりつかれ、「これは商売になる。」という確信から、三木市に戻り本格的な就農に踏み切った。

震災時には、被災者に新鮮な野菜やおにぎりを提供することによって、さらに、赤松氏と地域住民との絆が強まった。

2 経営の概要

(1) 経営規模

パイプハウス 2,372㎡
露地 1,000㎡

(2) 経営作物

いちご 1,518㎡、トマト 974㎡
きゅうり 210㎡、露地野菜 1,000㎡

(3) 労働力

本人（生産担当）、妻（販売担当）、母（作業補助）

3 経営の特徴

(1) いちご、トマト、きゅうりを販売の柱に

主力となる品目は、輸入野菜の影響を受けにくい品目で、朝どりを、付加価値として生かせること。さらに、都市住民の食生活が、惣菜など加工されたものを購入するという流れを考え、品目は、生で食べるいちご、トマト、きゅうりに絞り込んだ。

(2) 高設栽培施設を導入

需要を満たす栽培規模を一人でこなし、販売量を確保するためには、作業の省力化と連作障害の回避を図る技術の導入が必要であった。そのため、当初は、自作の養液栽培施設を導入したが、停電や機械の故障時に液肥の供給が不可能になるという問題があった。そこで、平成9年滋賀農試が開発した「少量土壌培地耕」をベースとした「高設栽培施設」を

導入した。プラント導入は、コストを抑え、構造を熟知するため、資材の調達、設計、建設は、すべて自分で行った。

<施設の導入経過>

平成7年：トマト養液栽培施設導入（330㎡）
平成8年：いちご養液栽培施設導入（504㎡）
滋賀農試で「少量土壌培地耕」技術を研修
平成9年：いちご高設栽培施設導入（432㎡）
いちご養液栽培施設を少量土壌型に改造
平成10年：きゅうり高設栽培施設導入（210㎡）

4 消費者の声を野菜づくりに活かす

販売を担当する奥さんから聞く、その日の客の声、赤松氏の次の新しいアイデアの創出に結びつく。その一つが「房どりトマト」である。たまたま、熟したトマトを房ごと販売したところ、「トマト嫌いの子供が、珍しさで食べるようになった。」という主婦の声。省力化を目的とした収穫・販売調製の試みが、思わぬ付加価値を生んだ。さらに、日々の販売記録から売れ筋や消費動向をつかみ、生産や販売計画に反映されるなど商売で培った経営感覚を常に活かしている。

5 今後の課題

赤松氏は、切れ目なくトマトを収穫する生産体系の確立といちごの早出し技術の導入を目標とし、消費者のニーズに応えながら経営の安定化を図りたいと抱負を語っている。

北村 紀二（三木普及センター）



施設野菜に情熱を燃やす