

各地の農場には優秀な若手が勤務している。数ある職場のなかで農場に勤めることを選んだ彼らは、農業や勤務先をどのように見つめ何を感じているのか。今回は、滋賀県でブルーベリーを栽培している(有)ブルーベリーフィールズ紀伊國屋に勤める大川勝巳氏が、兵庫県でトマトやキュウリなどの野菜を生産している(有)中西ハウスセンターの濱友子氏を訪問した。

大川 こちらの農場では何を作っているんですか？

濱 トマトやイチゴ、キュウリ、ナスなどの果菜類のほか、ダイコン、キャベツ、ホウレンソウなども作っています。

大川 いろいろな作物を作っているんですね。中心になる作物はなんですか？

濱 出荷している作物の半分くらいをトマトが占めています。以前はほとんどトマトでしたが、社長の息子さんたち3人が、それぞれイチゴやキュウリ、ナスなどを作り始めて品目が増えました。今は1年を通して何かしら出荷できるようにしています。

大川 面積はどれくらいあるんですか？

濱 圃場は宝塚市の南部と北部の2

訪問 農場に勤める 夢と誇り

第16回

作物を売り切るのが仕事 ……の巻



今月のホスト

大川 勝巳 (29歳)

出身：岡山県高梁市
所属：(有)ブルーベリーフィールズ紀伊國屋
雇用形態：社員
備考：1978年生まれ。2002年、近畿大学農学部卒業後、大阪の焼肉店に就職し、2年間勤務。04年、農業を志し同社を退社、専修学校日本農業実践学園に入学。1年間、野菜栽培を学ぶ。05年、(有)ブルーベリーフィールズ紀伊國屋に入社。現在、農園部チーフを務める。

カ所にあつて、南部にある高司農場が40a、北部にある西谷農場は全部借地で120aくらいあります。

大川 周年供給するために、2カ所の圃場で作り分けているんですか？
濱 そうです。トマトはどちらの圃場でも作っていますが、作付計画や気候の違いもあつて収穫時期は違います。ほかの農家がトマトを出荷できない時期に、うちでは出荷できるという利点もあります。

大川 2つの圃場で気候はどれくらい違うんですか？

濱 西谷農場は山間部にあつて標高も高いので夜は涼しくなるんです。冬は、南部の高司農場ではなんでも

ないのに、西谷農場の方だけ雪が降っていることあります。その分、ハウス栽培については暖房費が通常の倍以上かかるので、苦しいですね。

大川 いま対談をしている農場は、かなり街中にあるんですね。

濱 ここは高司農場になるんですが、私がこの農場に来る前に、近くの川に橋ができて道が整備されたのをきっかけに、周辺の水田地帯が住宅地が変わっていったらしいです。

大川 僕が農業の専門学校にいったときの研修先も街中にあっただけですが、こちらのように街中にある農場はけっこう多いんですね。

濱 どうでしょう。私の実感では、住宅地で農業を続けているところは、そんなに多くないように思います。いろいろなケースがあるので一概には言えないと思いますが、私が京都の農業大学校に行っていたときに聞いた話では、京都市内で離農する人が多い中で続けているところは、農業に自信を持ってされているところのようです。

大川 それだけ続けていくのは大変なんです。

濱 といっても、周りが住宅地ということは、お客さんが近くにいるという事です。うちの農場では地の利を活かして、宝塚市内のスーパーや朝市での直売など、地元向けに販



売しています。

大川 なるほど。ところで、濱さんはどんな作業を担当しているんですか？

濱 栽培から販売まで、ひと通りの作業に関わっています。人手や時間の都合もあるので。

大川 栽培と販売、どちらか一方にしか興味を持ってなかったりしませんか？

濱 広く浅くといった感じになってしまっているかもしれませんが、どちらにも関心があるんです。特にうちの場合は、栽培については社長や息子さんたちが見ている、その後の出荷調整から販売については社長の

奥さんが管理するというように、はっきり役割が分担されていて別々に活動しているんです。私はその下で両方を行ったり来たりしているのですね、それぞれから学ぶことも多いんですよ。それに、作る側は、やっぱりお客さんの要望がわからないと作る側の考えだけで進めてしまいがちじゃないですか。

大川 たしかに、作り手としてのこだわりと、売ることのバランスをとるのは難しいですね。

濱 栽培から販売まで全般的に関わっていると、お客さんからの要望を栽培する人に伝えることもできるんです。また、極端な言い方かもしれ

ませんが、モノがあれば、ニーズがあるところに届くように調整すること、何でも販売することができずなんです。そのための出荷調整は、私が携わっている仕事の中で、一番重要な仕事かもしれません。

大川 お客さんの声を聞ける機会もあるんですね。

濱 うちが直接納品しているスーパーについては、納品時に担当の方に反応を聞くこともあります。特に、毎週日曜に出店している朝市では、いろいろな反応があります。これが結構、楽しいんですよ。

大川 そうなんですか。こういったお客さんが来られるんですか。

今月のホスト

はま **濱 友子** (24歳)

出身 京都府木津川市
所属 (有)中西ハウスセンター
雇用形態 社員
備考 1983年生まれ。2003年、京都府立農業大学校卒業後、(有)中西ハウスセンターに入社。現在、入社4年目。出荷調整作業を中心に、栽培から販売まで携わる。



宝塚北部にある西谷農場を訪れると、長男の中西一夫氏（左端）が、作業の手をとめ、気さくに対応してくれた。

大川 ありますね。どれが美味しいか。

大川 どうしてですか？

濱 朝市に来られるお客さんには、酸味が強いトマトが好きの方もいれば、逆にそれを嫌う方もいらっしゃいますし、サイズが大きいのを欲しいという方がいる一方で、一口で食べられるような小さいサイズが欲しいという方もおられます。また、日持ちするように堅いのがいいという方がいるかと思えば、ケチャップを作るから柔らかいのが欲しいという方もおられます。料理によっても違うんですね。キュウリだって漬物にするから桶に入るよう

な曲がったキュウリが欲しいというお客さんもおられるんですよ。販売する方としては、できた作物がスパーの規格に合って、そのほかのニーズも満たせる作物になっていれば理想的なんですけどね。

大川 そういえば、うちの社長には、お客さんにはそれぞれその人なりの値段があるって言われるんですよ。うちの商品には、ひとつ3000円くらいするジャムもあるんです。ジャムとしてはかなり高い値段ですが買ってくださるお客さんもいますし、それが買えないとしても、3000円のジャムを置いておくことで1000円のジャムを買う気になってくれる人が出てきたりする。買う人の価値観がそれぞれ違っていて面白いですね。

濱 私は、出荷調整を管理している社長の奥さんに、収穫してきたものを全部売ることが大事、捨ててしまいうような状態にしてはダメだと言われています。実際、ネギを余計に収穫しすぎて余った分を捨てるしかなくなったことがあります。わざわざ自分でロスを作るなんて。わざわざ心底反省しましたね。学校では経営のための売り方とかは勉強しなかったのですが、こういった経験を通して売れるものを作ること、作ったものは売れるようにしていくことの

大切さを学びました。

大川 僕も学校では栽培のことしか習わなかったもので、気持ちはよくわかります。

濱 ただ、買ってくれる人がたくさんいる街中に農場があって売りやすいという恵まれた環境にいるわけでも、もし、うちの農場の野菜をどこでも通用するようにするのなら全国基準のような考えを持っていないといけないのかなとも思います。

大川 なるほど。

濱 今は、収穫してから24時間以内に取引先に届くように出荷して、野菜の鮮度というのもお客さんを選んでもらうための売りの一つにしていますが、他県の農家には、人が多いこの地域でお客さんを見つけてようと必死なところもあります。私達もそれに打ち勝っていないといけないので、気は抜けません。（つづく）

濱 わざわざ朝市に来てくれるお客さんなので、農薬の使用回数など細かい点も気にされる方もいますね。それに、指名で買ってくださいる方も。トマトをほぼ1年中販売しているのはうただけなので、定番商品といった感じで買ってもらえます。大川さんはブルーベリーの摘み取りができる農場にいるそうなので、お客さんと接する機会があるんじゃないですか。

大川 どうしてですか？

濱 朝市に来られるお客さんには、酸味が強いトマトが好きの方もいれば、逆にそれを嫌う方もいらっしゃいますし、サイズが大きいのを欲しいという方がいる一方で、一口で食べられるような小さいサイズが欲しいという方もおられます。また、日持ちするように堅いのがいいという方がいるかと思えば、ケチャップを作るから柔らかいのが欲しいという方もおられます。料理によっても違うんですね。キュウリだって漬物にするから桶に入るよう

な曲がったキュウリが欲しいというお客さんもおられるんですよ。販売する方としては、できた作物がスパーの規格に合って、そのほかのニーズも満たせる作物になっていれば理想的なんですけどね。

大川 そういえば、うちの社長には、お客さんにはそれぞれその人なりの値段があるって言われるんですよ。うちの商品には、ひとつ3000円くらいするジャムもあるんです。ジャムとしてはかなり高い値段ですが買ってくださるお客さんもいますし、それが買えないとしても、3000円のジャムを置いておくことで1000円のジャムをを買う気になってくれる人が出てきたりする。買う人の価値観がそれぞれ違っていて面白いですね。

大切さを学びました。

大川 僕も学校では栽培のことしか習わなかったもので、気持ちはよくわかります。

濱 ただ、買ってくれる人がたくさんいる街中に農場があって売りやすいという恵まれた環境にいるわけでも、もし、うちの農場の野菜をどこでも通用するようにするのなら全国基準のような考えを持っていないといけないのかなとも思います。

大川 なるほど。

濱 今は、収穫してから24時間以内に取引先に届くように出荷して、野菜の鮮度というのもお客さんを選んでもらうための売りの一つにしていますが、他県の農家には、人が多いこの地域でお客さんを見つけてようと必死なところもあります。私達もそれに打ち勝っていないといけないので、気は抜けません。（つづく）



中西ハウスセンターの作物は、収穫から24時間以内に地元の取引先へ届けられる。