

平成27年度新規就農者

遊佐宏文



▲清水さんと採れたての白カブを持って

一、売り先をどこにするか？

農業研修二年目、花畔地区の清水正志さんにお世話になりました。パセリ、白カブ、人参、インゲンのほかニンニクなどの露地栽培について教えていただいたのですが、中でも一番印象に残り、かつ私の農業者人生に明確な方向性を示していただいたのが「売り先をどこにするのか？」という私に対する清水さんの問いかけと札幌中央卸売市場への出荷体験（研修）でした。

一生懸命野菜を栽培しても売り先を明らかにしておかないと無駄なことばかりしてしまう。そして、売り先が求めている品質と時期、更には一番売値が高くなる時期がいつなのかを意識した上で播種の時期を決定し、収穫した野菜を毎日休まずに出荷することが大切であると事あるごとに言われました。

パセリは数少ない農家しか出荷しておらず比較的安定した売り上げが期待できること、なかでも品質の良いものを継続的に出荷することで買い手側の信頼が得られることなどを実際に札幌中央卸売市場に連れて行っていただくことで肌感覚で知ることができ、大変貴重な研修体験となりました。

実は研修一年目に一度中央卸売市場に行ったことがありました。高岡施設栽培生産組合の出荷したミニトマトの初競りが六月下旬にあるということで、当時高岡の小池さんの車にのせていただき初競りの様子を研修させていただいたのです。競売などとは全く縁の無かった自衛官出身の私にとって大変新鮮な思い出となりましたが、生産組合のようなまとまった組織でかなりの数量を出荷しないと相手にされないものと勝手に思い込んでいましたので、清水さんのように個人で出荷し、更には相当

の信頼を得ておられるということに素人ながら驚いたわけです。中央卸売市場への道すがら、父祖の代にはリヤカーに野菜を積んで売り歩いた話や中央卸売市場も昔はまとまった数量で持ち込まないと随分嫌な顔をされた時期があったことなど農家の苦労話をうかがい、近い将来自分の身の上起こるであろう苦労を想像しながらも、個人でも十分取り組めることに光明が射してくる気持ちで、何を栽培しようかとの思いをめぐらしながら清水さんのトラックの助手席に座っていました。

二、余さず売れる直売所の良さ

私が営農開始したその年に偶然にもJAいしかり地物市場とれのさとが通年営業することになりました。売り先をどこにするのか、市場以外にスーパーや青果店にどうやって営業に行こうかと考え、

研修期間中は電話で数店舗に将来の野菜納



▲通年営業のとれのさとに毎日出荷中

品について問い合わせをしていたのですが、とれのさとが通年営業することになり、新規就農者の私としてはとても「ラッキー!!」だったわけです。



▲ポップやレシビを付けて手に取っていただく

直売所に出荷してみても、その醍醐味は自分で栽培した野菜の値段付けができることに尽きるわけですが、出荷してみると市場には到底出せない規格外の野菜やロットのそろわない少量の野菜をそれなりの値段を付ければ買ってくれるお客さんが相当数おられることが分かったことも大きな収穫でした。昨年亡くなった母の口癖は、食べ物粗末にしようものなら「そんな：勿体ない!!」でしたから、冬場に地物野菜がなかなか手に入らない北海道で地産地消を唱える以上は雪の中で採れたそれなりの野菜を食べてもらおうのも悪くないかなと、自分勝手に考えています。(了)

(平成三十年六月十日記)