

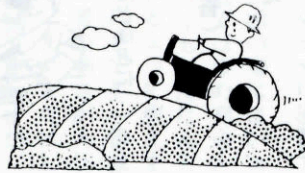
米に替わる戦略作物を考える



▲ 講演される木下先生

「市場流通から戦略作物を考える」

大果KK野菜部長
木下先生の講演から



ぎ、それに西瓜を接ぐ三段接ぎのノウハウで秀品生産をあげている産地。西瓜もマンション生活を対象とし、切り売りから外皮まで、はずしパック売りへと大きく変化した販売法、それにあわせた品質への転換する技術改善など情報収集の未熟さを痛感しました。

● 大阪の茨木市近郊野菜地帯では、トマトを十五段／十七段を取っている。もちろん秀品で十アール一段で一トン、十五段で十五トンということになります。この先進農家は視察者に生産のノウハウは総て教えるそうです。その裏話には、極上の堆肥を大量に生産しており、この堆肥の生産だけは誰にも、まねは出来ない、たかをくくっていることです。堆肥資源の豊富な本町には耳よりな話でした。

● 次は夏秋茄子です。大阪周辺近郊の野菜地帯では、茄子がミナミキイロアザミウマの害で壊滅状態となっておるそうです。たまたま阿武郡の福川農協が同市場と取引きがあり本年から茄子の生産を始めております。(本年は二ヘクタール)優秀な産地では六月下旬／十月上旬までに十アール当り十七トン程度は出荷しております。福川農協では、指導員を現地に研修に出し、

● 考えてみますと三隅にも、西瓜、つくねいも等かつては周辺市場で銘柄品でした。最近後は退きみですが排水問題、土地利用、労働力の不足などいろいろと課題はありますが対応策はある筈です。こちら当りでもう一度地域に残る作物を見つめ直してみようではありませんか。

● また、私どもが当たり前と思っても、市場価値のあるものもあり、もう少し、市場流通の情報収集し、特産作物の選択にも力を注いでいきたいと思います。

● 私どもは他地域に、まねの出来ない堆肥資源を持っております。米も新ブランド減農薬、有機米の生産をすすめています。茨木市のトマト生産のように畑作物生産に取って、土づくりが産地の将来を決するものといっても過言ではありません。

● この優位性を、力一杯利用して、米に負けない特産振興へと挑戦しましょう。

■ さらに米は余ります
いろいろと論議されて来ましたが、米価は引き続き本年も、四・六％下がります。そして米の過剰基調はなお続いています。

転作をしなければなりません。米価も当然、下降線をたどり、厳しい状況となります。

■ 「特産振興」前に歩くしかない
従来から本町は水稲単作で野菜、花、など特産振興に弱い地域です。西瓜、苺、冬キャベツ、つくね、れんこんなど導入されていますが、一部の農家で、とどまり産地化がすすみません。しかし、転作率が三十五％にもなって来ますと難しいでは、すまされません。この地域に適合した有利な戦略作物を選択し、米に替わる収益をあげねばなりません。

過日、「市場流通から戦略作物を考える」大阪市場の木下先生の講演会を開催しました。

● もうかるところはもうけている、それは工夫と努力です。

● 「青ジソ」で二億一千万円を売りあげている大分市の農家。十一人で八億五千万の

「青ジソ」を売りあげているアイデア農家の話は、ウソのような本当の話と驚きました。

● カボチャにカンピョウを接