

こうほう ショック

Vol,73

Kōhō shocking



ゆ はら ひろ たか
柚原広孝さん

●プロフィール

58歳。厳原町下原出身、在住。代々農家を営む家庭の長男に生まれる。西彼農業高等学校を卒業後、福岡の短大に進学。22歳で帰郷、厳原町漁協に勤務ののち38歳で専業農家の道へ。生産直売農家のさがけとして販路を開拓した。現在は数軒の農家と組み、野菜のインターネット販売にも取り組んでいる。ゆはら農園代表。両親と妻、長男との5人暮らし。

○専業農家としてのスタートはいかがでしたか？

母を農業の先生に、一から教えてもらいながらのスタートでした。最初は、乾燥させずにすぐ出荷できる生しいたけの生産をしていました。でも中国産の商品が出回り始めて価格が下がったため、野菜作りに方向転換しました。当時は生産直売する農家が少なく、商店にも産直コーナーがありませんでした。自分の作った野菜を直接販売したい、相手の見える売り方がしたいと思いい、販売先を自分で見つけ、交渉していきました。地元商店の他にも、病院や学校給食に使用してもらえるように交渉したり、農家の仲間とインターネットで野菜を販売する方法を取り入れたりしました。

○どれくらいの種類の野菜を生産されていますか？

一番多い作付けはじゃがいもで10数品種。年間作付けする野菜は約30種類、60〜70品種になります。毎年、どんな種類のものが人気を見越したり、新しい品種やおもしろい野菜に挑戦したりもします。生育に失敗することもあります。それもまたおもしろいですよ。消費者の皆さんに「対馬でもこんな野菜

が作られるんだ」と興味を持っていただきたいという思いもあります。

○農業に携わって20年、これまでとこれからは？

人口が減少し、合わせて消費も減りましたから、もちろん売り上げも減りました。生産直売のスタイルで勝負している私たちにとっては、販路開拓の思いをいつも持ち続けることが大切だと思います。また、生産者同士だけでなく異業種の人たちとタッグを組み、島の食材を売り込んでみたら面白いんじゃないかと思いい、活動しているところ

○今後も対馬で産業を継続するためには何が問題でしょうか？

後継者と販路が課題だと思います。やはり商売ですから、儲からないと後継者は生まれません。農業も、漁業も林業も、商店経営も、儲かる方法を開拓することが必要です。対馬は離島であるということが障害と思われれますが、地理的要因を逆手に取り、隠れた食材や逸品の宝庫としてアピールすることもできます。隣には100万都市福岡を抱えているわけですから、対馬と縁のある人との繋がりも強めながら販路を見つけて

いくことも方法の一つでしょう。私たちが野菜のインターネット販売を手がけたのも、広く販路を開拓したいという思いの一つです。今、隠れた美味しい野菜を求める人が増えてきて、地方の野菜が見直されてきています。確かに震災以降、関東方面からの野菜の注文が増えました。東京の方から注文があり、年間を通じて野菜を送っていますが、美味しいと好評です。発送から到着まで2日かかりますが、物流も向上していますから鮮度などの心配もなく取引できます。

○対馬の野菜が好評な理由は何でしょうか？

対馬の自然はもちろんのこと、平地だけでなく山あいの耕作地もあり、寒暖の差も大きいことが美味しい野菜作りの助けになっているのだと思います。夏場は山あいの涼しい農場、冬場は海に近い農場と使い分けて作付けしていくこともできます。地の利があるこの土地で育てた美味しい野菜を、これからも自信を持って育て、届けていきたいです。

毎回、登場してくださった方に次の方をご紹介いただくこのコーナー。次回は厳原町豆蔵にお住まいの権藤悦教さんです。お楽しみに。