

生き物再生と豊かな自然を

次の世代に引き継ぐのがテーマだ

(当別町 竹田 広和 氏)

1 経営の概要

- (1)有機栽培経験年数 4年
- (2)経営規模 26.48ha (うち有機栽培 1.36ha)
- (3)労働力 2人 (パート4人)
- (4)作物作付面積および生産量 (平成 21 年)

作物名	作付面積	うち有機栽培	生産量(10a 当り)	うち有機栽培
水 稻	11.00ha	1.36ha	8 俵	8.6 俵
麦 類	10.63ha		9 俵	
大 豆	2.92ha		4.5 俵	
ビート	1.77ha		5 t	
野 菜	0.16ha			



写真1 ファームひなたんぼ事務所

2 有機農業取組の経緯等

(1)有機農業の取組動機

- ・ほ場が青粘土土壌で畑作に不向きで、良いものがとれなかった。苦勞しても自分で値段が決められないことに疑問を感じていた。経営方針をどうしたらよいかに悩み、自分で売るためのセールスポイントが欲しかった。
- ・平成16年3月にエコファーマーを取得し、農薬を減らした栽培を始めた。だが、エコファーマーが増えるに従って、第三者による確認行為のないエコファーマー制度では、人によって取り組み内容のばらつきが目につくようになった。
- ・自分のための処方箋が欲しかったので有機に取り組んだ。有機認証は取っているが、自らの取組の証として取得しているもので、有機であることを売りにしようとしているわけではないので、有機の表示や有機JASマークは貼っていない。

(2) 取組経過

- ・平成15年～17年にほ場の基盤整備を行った後、生き物の全くいない、蛙も鳴かない水田になってしまったと感じ、畦にクローバーを蒔いて畦草を再生するところから始めた。
- ・有機と早期湛水を組み合わせて取り組んでから、2年目にはイトミミズが爆発的に増加した。
- ・ビオトープを設置し、マコモとワイルドライスを植えている。野生のカモは必ず有機の水田を選んで入っている。
- ・有機の水田は生き物が多様である。
- ・4年前より、道内の4戸の農業者と「ふゆみずたんぼ」に取り組んでいる。秋、水こうを早めに閉め、秋の雨と雪解け水で湛水状態にしている。
- ・2年目、3年目となってくると、ぬかるるところができた。収量は8.5→7.0→6.0 俵と落ちている。
- ・大豆の有機栽培に取り組んだが、収量が激減（5俵/10a→1俵）したので止めている。

(3) 有機農業取組の考え方

- ・生産物のほとんどを自分で販売している。有機栽培ほ場はできれば全面にしたいが、2人では手が回らない。
- ・100人のお客さんがいるとして、有機農産物を指定して求めてくるのは2人くらいである。需要があれば増やすが、お客さんに売れるのがこのくらいの面積である。
- ・販路は個人のお客さんを開拓している。業者売りはしていない。

(4) 有機JAS認定の取得

- ・平成18、19年の転換期間を経て、20年に栃木県にある登録認定機関で認定を取得

3 有機栽培管理技術等の特徴

[有機栽培管理の概要]

■水 稲

- ・早期湛水2回代かきを実践している。

(1) 作業体系（平成21年の作業経過）

時 期	作 業 内 容 等
4/3	湛水開始（湛水期間20日間）
5/6	レーザー均平機施工
5/7	オーガニック853 2.5t/10a、くず大豆40kg/10a、鶏糞60kg/10a、ぼかし100kg/10a
5/10	代かき（1回目）
5/28	代かき（2回目）
5/28	田植え
6/8	除草機

- ・ほしのゆめは収量が少なく、有機栽培に不向き。ななつぼしを有機水田に植えている。
- ・手取り除草は3回入っている。
- ・有機水田は分けつが少なかったため（慣行15～16本/株に対し6～9本）、7月に魚かすを追肥している。

(2)生産性

- ・平成21年は天候不順であったため、開花不揃いとなり、サビ米が多く、色選後の収量は6~7俵となった。有機栽培の水田は生育が遅れる傾向にあった。

[栽培管理技術等のポイント、工夫]

(1)土づくり

- ・有機栽培と早期湛水を組み合わせることでイトミミズなどの生き物が豊富になり、土が豊かになる。

(2)病虫害防除

○問題となる病虫害

- ・慣行栽培で最も問題となるのはカメムシであるが、有機栽培ほ場でカメムシ被害による落等はいままで無い。

(3)雑草対策

○問題となる雑草

- ・ミズアオイ、オモダカ、ヒエ

○除草の方法

- ・4年間同じところで有機栽培をやると草がすこくなる。
- ・手取り除草を2週間毎に3回入っている。

4 生産物の出荷・販売

- ・有機1年目は「ふゆみずたんぼ」セミナー等が開催され、話題性で売れたが、2年目以降は売れ残った。
- ・農業体験受け入れを通じ、「ファームひなたんぼの竹田さん」から米を買ってくれる個人のお客さんをこつこつ増やした。
- ・有機で穫れた米を売る手段として米団子に取り組み、販売を始めた。現在は90俵のうち、約半分を団子として販売している。団子のお客さんが米を買っている。
- ・加工販売部門として「有限会社ひなた屋」を設立し、団子の他、発芽玄米の加工販売も行っている。
- ・体験受け入れはご主人、加工販売部門は奥さんが統括責任者となっている。
- ・農産市や催事には積極的に出るようにしている。

5 消費者との交流の取組

- ・農業体験として、幼稚園等、年間500人程度を受け入れており、テレビ・ラジオ・新聞等に取り上げられている(H20)。

6 生産者のつながり、関係機関・団体等との関わり

- ・いろいろな人とのつながりがたくさんでき、財産になっている。
- ・近くの有機農家とグループを作る予定。

7 今後の課題と方向

(1) 今後の課題と取組の方向

- ・米麴、黒米等、加工がおもしろい。毎日が挑戦だ。

(2) 新たに有機農業に取り組もうとする人へのアドバイス

- ・有機農業に取り組むに当たっては家族の理解が必要である。
- ・隣がやっているからやるのではなく、一生続ける覚悟が必要。
- ・流通場面では「今日いない」「今日ない」は通用しない。ルールに則った流通をせよ。
- ・有機であるなしにかかわらず、決められている表示制度にきちんと則った表示をすることがお客様との信頼構築に重要。自分で販売するときは表示をしっかりせよ。

〈作成：石狩農業改良普及センター〉