

消費者の笑顔に答えて「大葉」を有機栽培

(せたな町 瀬棚有機生産グループ 代表 武山 正悦 氏)

1 経営の概要

- (1) 有機栽培経験年数 9年目
- (2) 経営規模 1ha (全面積有機栽培)
- (3) グループ構成員 4名 (武山正悦氏と井利元錬太郎氏の共同経営 他2名)
- (4) 労働力 4名、雇用 パート2名 (登録5名)
- (5) 作物別作付面積 (平成 21 年)

作物名	面積 (a)	有機 JAS 認定
大 葉	14.2 (ハウス6棟)	平成 13 年
エゴマ	2.3 (ハウス 1 棟)	平成 13 年
大 豆	79.6	平成 15 年

* 大豆 (鶴の子大豆) の生産ほ場は、有機 JAS 認定を取得しているが、購入してくれる業者が有機 JAS 認証 (小分け・加工) を持っていないので有機農産物としては販売していない。



写真1 瀬棚有機生産グループの皆さん
(武山代表：左端)



写真2 大葉のハウス

2 有機農業取組の経緯等

(1) 取組の動機

- ・昭和 60 年頃から、野菜類を余市の業者に販売していた (慣行栽培)。平成 4 年頃、この業者から特別栽培農産物の栽培を勧められ、「夢のある農産物をつくる会」を組織し、特別栽培に取り組んだ。このことが、将来有機栽培に取り組むきっかけとなった。

(2) 取組の経過

- ・平成 13 年、生産調整により水稻作付面積が減少してきたことから、地域の育苗センターのハウスの有効活用も兼ねて、当時有機農業推進に力を入れていた旧瀬棚町が声をかけ瀬棚有機開発部会が立ち上がった。武山氏が初代会長となった。
- ・平成 13・14 年にハウス4棟で試験的に有機栽培に取り組んだ。

- ・平成 15 年には瀬棚有機開発部会畑作専門部が、レタスなど 15～16 種類の作物を試験栽培した。
- ・平成 16 年に町から誰か本格的にやらないかと言われて、畑作専門部の武山氏と井利元氏の 2 名で大葉栽培を始めることとなり、現在に至る。
- ・以後、中山間事業などを活用しながら、平成 16～17 年にハウスを 2 棟ずつ増やした。

(3) その他

- ・平成 21 年 第 6 回コープさっぽろ農業賞（奨励賞）受賞

3 有機栽培管理技術等の特徴

[有機栽培管理の概要]

- ・大葉の品種名はわからないが、葉色は淡く、食べると苦みが少なく、あとに甘みが残るのが特徴である。

作物名	栽培方法	種子	は種時期	収穫期間
大葉	ハウス	自家採種	3月初旬	5/10～11/10

[栽培管理技術等のポイント、工夫]

(1) 土づくり

- ・武山氏が飼養している黒毛和牛の牛糞たい肥は、1 年に 1～2 回切り返し 3 年ほど寝かせたものを、春に 8 t / 10a 投入する。水田跡地のため、物理性を改善するため、たい肥の投入量は多めとしている。
- ・秋には、米ぬかを発酵させた自家製ぼかし肥料を 17～18kg/30 坪施用する。
- ・毎年、町の農業センターで土壌分析を実施し、普及センターに施肥設計してもらっている。
- ・pH 矯正は、ホタテの貝殻石灰を使用して pH 6 強になるように調整している。
- ・基肥として市販のパール有機、リン酸は市販のコーラルリン酸という資材（珊瑚を砕いたもの）を施用している。
- ・生育中に肥料切れした場合は、貝化石を原料とする天然微量要素特殊肥料「ミネラルはねっこ」（市販）を通路に施用する。

(2) 病虫害防除

- ・防除を要する病虫害はハダニ類で、8 月の高温・乾燥時に発生が多くなる。
- ・ハダニ類の対策は、予防目的でアミノ酸と食酢の混合液を 7 月下旬から 8 月にかけて 2 週間間隔で 3 回散布する。
- ・ハダニ類の発生が多くなった場合は、切り戻しを行い、寄生茎葉をハウス外に持ち出し処分する。
- ・わき芽が出てきたら再度収穫する。
- ・病気は発生したことがない。



写真 3 消費者に説明する武山代表

(3) 雑草対策

- ・大葉のノラバエや雑草は、手取り除草している。

4 生産物の出荷・販売

- ・札幌の流通業者を通して、コープさっぽろや札幌市内のスーパーに販売している。大葉はコープさっぽろとの契約栽培が95%で、宅配「トドック」の人気商品である。
- ・流通業者への卸価格は、年間通して60円/1p
※コープさっぽろでの販売価格は、100~120円/1pぐらいで、慣行栽培と変わらない価格である。
(1p:10枚入り)
- ・出荷量は、最盛期の6~7月で1,000~1,300p/日、5月及び8~9月で500p/日、10月で200~300p/日というのが2~3日に1回という程度。
年間平均すると約900~1000p/日出荷している。
- ・年1回、収穫開始前に残留農薬(289項目)分析を実施して、結果を確認してから収穫開始する(分析料:6万円/検体は、流通業者が支払う)。
- ・ハウス7棟(エゴマ含む)の販売額は、約800万円。6割は経費である。
- ・その他の販売先は、地元の民宿やドライブインからの注文により配達・販売する。



写真4 大葉の選別調製作業

5 消費者との交流の取組

- ・コープさっぽろの産地交流会(春:2月と秋:10~11月開催)に必ずグループ員の中から誰か出席している。
生産者と消費者が200人集まり、そのうち生産者は80~100人で、有機農業者は4~5人しかいない。
1年間の事業報告や取り組み紹介のほか、分科会に分かれて意見交換を行う。
- ・コープさっぽろ函館支部の役員(消費者)が、3年前から毎年5~7人現場を見に来て交流している。



写真5 コープさっぽろ農業賞 現地審査



写真6 平成21年コープさっぽろ農業賞奨励賞 受賞

6 生産者のつながり、関係機関・団体等との関わり

- ・生産者：平成20年度からは、檜山・渡島支庁有機農業者意見交換会および現地研修会などが開催されたので、参加して交流している。
- ・町：有機農業関連の行事等の情報を提供してくれる。

7 今後の課題と方向

- ・コープさっぽろからは、もっと生産量を増やして欲しいと言われているが、労働力の面などから現状維持が精一杯である。
- ・有機農業の後継者の育成が課題だと思うが、技術面・経営面での支援も必要である。
- ・有機 JAS 認定取得（更新）は、安全・安心な食料提供という意味で必要だと感じているが、記録や事務量が膨大なので改善して欲しい。

〈作成：檜山農業改良普及センター〉