

矢板 希望の星

農業の後継者難は深刻だが、福島原発事故以来、さらに厳しさを増している。

しかし、そんな農業の部門でも、しっかりと後継者が育っているところもある。

農業を継ぐというより、継いだ農業を、自分のやりたい方向に変えていく。親の知識を貪欲に吸収しながらも、若い感性を経営に生かしている。

土屋の阿久津久富さんは、そんな農業後継者の一人だ。

椎茸がポイントだったかも！

うちはもともと米農家。祖父が副業で原木椎茸栽培を始めましたが、原木不足や高齢化

思いを伝えたいからこそ、消費者目線で考える！



阿久津 久富さん (35歳)

高校卒業後、東京町田市の中央協同組合学園(全国農業協同組合中央会が開いていた農協職員養成専門学校)で3年間学んだ後、JAおのやに6年前に就職。祖母、父、奥さんと二世帯生活。

自分で販路を切り開く

に伴う労力の不安などを考えて、父の代で効率の良い菌床栽培に転換しました。

また、菌床椎茸の品質が向上したこともあり、4年ほど前には米作りもやめ、椎茸専門にしました。

今思えば、椎茸だから跡を継いだのかもしれません。跡を継ぐというよりは、現実的に稼いで暮らしていかなければなりません。

以前は、百パーセント近くが農協出荷でした。どこの農家も、収穫して農協出荷の線り返す。消費者目線でものを作れないのが気になっていました。

菌床椎茸は安かろう悪かろうという時代が長かったので、菌床でも「こんなに良いキノコができる」ということを伝えたいですね。

ある時、知り合いのついでに矢板の高速道路のサービスエリア上りの線で見せてみないかと。観光客ばかりで売れるはずがないと思いましたが、想像以上に売れました。そのことで、販路を開拓するに「とりあえずやってみよう」ということが大事だと実感しました。

道の駅でも販売しています。

道の駅に出すことでいろいろと勉強になります。スーパーとは違ってお徳がないと売れないので、パッケージへの入れ方などに工夫が必要かもしれません。違う業種の人のパッケージなど、勉強になりました。

買ってもらったことがきっかけで、市場の人から出荷の打診があったりと、宣伝効果も大きいと思います。

納品の際にはお客様とのコミュニケーションを心がけています。

まだまだ口ベタですが、元気に挨拶し、何気ない話をするのでお客様にまた来たいと思ってもらえれば嬉しいです。

椎茸一本で！

跡を継いだことで規模拡大をしましたが、椎茸一本にしぼり、うちでは、コスト削減と、品質向上のために、菌床も自分のところで作っています。

ほとんどの人は菌床センターやメーカーから買っていますが、これをやっているのは矢板ではうちだけなので、

ちよつと自慢です。

まだまだ勉強しなければならぬことがありますが、品質に自信が持てるようになったことは大きいですね。

私は、まだ6年目。

今は親から学べるものを吸収するのが精一杯です。覚えなければなりません。

きいていないと思うので、親とのぶつかり合いといふのは、自分がもつ

と高いレベルに行つたときの話だと思います。

祖父もそうでしたが、父も頑固で、あまり口

では言わず、態度と行動で示すタイプ。そんな父が長い間に培つて

きた技術は、そんなに簡単に学べるものではないです。

最近、矢板だけでなく、全国的に「安易に人に頼りすぎていませんか？」ということを感じています。

今回の放射能問題。椎茸栽培農家にとって大きな試練でしたが、

なかには、「国と県でやらないと無理」と自分からは動かない人もいました。

こういう緊急事態には、受け身で、誰かがやってくれるのを待つ

のではなく、自分で調べて動くこと、自分でできることはやること

が大事だと思います。

今回のことは象徴的ですが、多くの人が自分で考えなくなっているのではないかと。

教育のせいにしたくはないですが、様々な課題を自分なりに考えていく、そういう人が少ないのではと思いま

す。

誤解を恐れずに言え

ば、今回のこととは、今まで

食品に無関心な人が、関心を持ってもら

う大きな転機

になったのではない

でしょうか？

そのことをきちんと受け止めて、消費者に

納得してもらえない品質管理と安全管理をして

いきたいと思ってい

ます。

(M・O)

