

概況

- 昭和 58 年、有機無農薬栽培に取り組む。
- 昭和 60 年、有機栽培に成功。  
この年全作付圃場を有機栽培に切り替えた。
- 同年、はまなす生産組合を発足し、3名の生産者と共に、全作物の有機栽培に取り組んだ。
- 平成 6 年に、自然有機無農薬栽培研究会を消費者を含む 7 名で発足し、消費者による、勉強会や研修会、即売会等の参加、イベント開催など消費者との交流を中心に活動している。

イベント → 7 月 圃場に消費者を招き、消費者による圃場確認（消費者との交流会）  
11 月 収穫感謝祭を行っている。



- 平成 8 年、NPO 法人 MOA 自然農法文化事業団会員むつ自然農法はまなす会に加入し、消費者と共に自然農法・有機栽培の普及、農産物の消費拡大と、活動している。
- 平成 12 年、青森県特別栽培の認定を得、平成 14 年 1 月有機 JAS 規格の認定を取得。

経営面積

水田 → 20a  
畑 → 180a 内施設面積（ハウス） → 1200 坪

基幹作物

畑作 大根・長ねぎ・人参・ホーレン草  
その他 10 数品  
ハウス キュウリ・トマト・ホーレン草・メロン  
その他 10 数品目

栽培の特徴

- 土作りは枊殻、稲藁、雑草、少量の豚糞鶏糞で発酵させ施し、極力周りの植物残渣を利用し土作りをしている。
- 病虫害防除には、木酢・米酢・シシトマ・牛乳等使用。多少の殺菌、忌避効果はあるが、作物自体の病虫害への抵抗性強化を目的に、使用している。
- 作業的には、とても手間ひまがかかるものの、形、日持ちなど品質が向上した。また、天候不順などに強く、安全で美味しい農産物ができ、消費者の健康と共に、私たち生産者の健康を図れ、消費者との交流、流通を通じて、常に生産意欲を持たた。  
現在、私たち生産グループとして、規模拡大に取り組んでいる。

# 新農業経営者訪問

## 『雑草も、害虫だって、畑には必要な存在』

横浜町字上イケヤノ木

鈴木 譲さん (40)

鈴木さんは、春には一面まばゆいばかりの黄色に染まる「菜の花 日本一の町」横浜町で、就農以来理想としていた有機農業に取り組んでいる。

経営面積は2haで、果菜類と葉菜類を中心に、少量多品目の野菜経営を行っている。

### 【経営発展の経過】

鈴木さんが就農した昭和58年当時、神奈川県が生協が、生産者と消費者を結び付けた有機農産物の取り扱いを始めるということを知り、理想としていた農業は、生産者の顔が見える有機栽培であると確信した。

昭和60年に、有機栽培を目指す4戸の農家で野菜出荷組合の「はまなす生産組合」を設立し、有機栽培をスタートさせた。

最初の3年くらいは、収量・品

野辺地地域農業  
改良普及センター

加藤 寿 男

質ともに極端に劣ったため、販売できる野菜は少なく、販売も一般栽培のものとして市場出荷していた。



鈴木譲さんと、父中さん。作物と畝間の雑草は共生関係にある。

業者がついたのであった。  
鈴木さんは、いけると確信した。何も言わなくても、私の野菜を評価してくれることを知り感激したと当時を振り返る。

このことで自信を付け、その後、生協や消費者の会への売り込みや即売会でのPRなど積極的な販売活動を展開した。

期待どおり口コミでお客様はどんどん増え、現在では消費者への直接販売の他、紀ノ国屋や生協の特設コーナーでの販売、大田市場への宅配による出荷も行っている。特に、旬の野菜の話し合せ「ミネラルボックス」は好評で、平成14年からは青森市内のコンビニエンスストアで予約販売の取り扱いも開始した。

### 【自然を観察し、自然を理解する】

平成3年には、日本農林規格の有機農産物の認定を受け、平成12年には本県の特別栽培農産物の認定を、平成14年には有機JAS規格の認定を受けている。

鈴木さんの有機栽培は、農業も

しかし、どういふ訳か野菜の市場単価が上がり始めた。

味の良さと日持ちの良さが高く評価され、特定の仲買業者や小売

化学肥料も一切使用しないで、病害虫の発生を最小限に抑え、連作をも可能にしている。

棚には、土づくりのため、もみ殻、稲わら、雑草を投入し、肥料として米ぬか、魚かす、菜種かす、鶏糞等を施用している。

これらの発酵をいかに調整するかが、おいしい野菜を作るポイントで、発酵を進めすぎると甘みは増すが、コクがなくなるのだという。また、鈴木さんは、60品目以上の野菜を作付けし、1年365



消費者との交流会

日、毎日5品目以上出荷できる体制をとっている。

冬場は大変でしょうという私の問いに、

「自然の成合を利用し、作物の性質を常に活かす栽培法を行ってれば、たやすいものだ。」といとも簡単に返答された。

### 【有機農産物の新たな動き】

有機農産物の流通が増加する中で、有機農産物の細分化が進んでいると鈴木さんはいう。

有機農産物は、値段が高い割に味は減農薬・減化学肥料栽培や一般栽培のものと同じだという消費者の反応が、市場や量販店を困惑させてきた。

このため、現在では有機農産物の中でも、味の良いものが差別化されてきているのだという。

これまでは、有機JAS規格であればどうにか頑張って来たが、時代は既に次のステップに入っていると鈴木さんは断言する。

### 【販売は消費者3人の信頼から】

鈴木さんは、あらゆるマーケット

で活動するから実践してきた。その経験から、販売の心構えを次のように話してくれた。

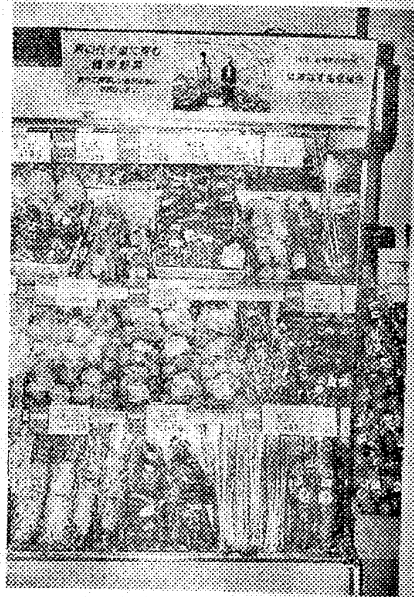
「例えば3人の消費者であって、評価され信頼されることは難しいことである。しかし、その評価と信頼が本物であれば、そこから自然にお客様は増えていく。」

さらに、鈴木さんは続ける。「私の作った野菜は、一般のものに比べると確かに値段は高い。しかし、単に市況と比べて設定した値段ではなく、私の野菜はその値段に値する価値を持っている。売

り込むためには、常に絶対の自信を持てる野菜を作らなければならぬ。」と。

### 【3年先を見据えた経営】

経営は、3年先を考えなければならぬ。消費者の信頼を得る



陳列された鈴木さん自慢の野菜達

ことも同じこと。」というのが、鈴木さんの持論である。

3年先を見据えて、次の目標としているのは、規模拡大と経営の法人化である。

経営規模は4haまで拡大し、法人化と雇用労働の活用により、ゆとりある経営を実現したいと考えている。

また、鈴木さんは、有機栽培を推進す仲間が増えてほしいと願っている。

「経営面だけでなく、環境保全に役立つ農法を皆で考える時期にきている。」と話す鈴木さんの笑顔は自信に満ちあふれていた。