

農業学園だより

令和6年1月

Vol.3

県北農林事務所経営・普及部門

(常陸太田地域農業改良普及センター)



常陸太田普及センターでは、11月24日（金）に、常陸太田市の桧山果樹園において「農業学園第3回講座（果樹講座）」を開催しました。農業学園受講生9名が参加しました。

第3回講座（果樹講座）は、初めに普及センターより、農作物の販売方法と題して、青果物の主な販売先や観光農園における、消費者ニーズをとらえた生産・販売等について説明しました。その後、ナシとブドウの詰め合わせ等、販売を工夫し、常陸太田地域の中でも規模が大きく先進的なナシ経営体の桧山果樹園の桧山邦男氏を講師として、経営概要や消費者に合わせた生産・販売の工夫についてお話をいただきました。



学園生からは、「複合経営のメリット・デメリットが分かった。」、「ブドウとナシのセット品を販売することで他の農園との差別化ができていることが参考になった。」、「販路や販売面で工夫している点がとても分かりやすかった。」「家族経営を行う際の注意点について参考になった。」等、今後の営農の参考となった様子でした。



次回は2月27日（火）に農業学園第6回講座及び閉講式を開催します。皆様の参加をお待ちしています！

【講座の詳細は裏面をご覧ください！】

農業学園では、今後も普及指導員による定期個別巡回を行っていきます。その他普段の農業についての疑問や相談など、いつでもご連絡ください！
常陸太田地域農業改良普及センター（担当：北原、宮崎）

TEL：0294-80-3341
FAX：0294-80-3348



第3回講座（果樹講座）のまとめ

松山果樹園

◆経営概要（松山果樹園）

①栽培品目及び栽培面積等	ナシ	1ha
	ブドウ	35a
	イチゴ	30a
	水稻	5ha



②栽培品種

ナシ 幸水、豊水、なつしずく、秀玉、あきづき、恵水他

ブドウ 巨峰、常陸青龍、シャインマスカット他

イチゴ いばらキッス、ひたち姫、やよいひめ他

③労働力 家族5人（本人、妻、長男、三男、三男妻）

※ナシ（本人、妻、長男）、ブドウ（長男）、イチゴ（三男、三男妻）
臨時雇用6名

④販売先 自宅直売が主で、道の駅やスーパー、業者販売もおこなっている。

◆講義

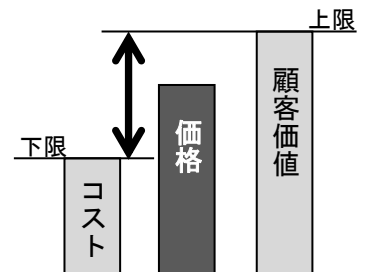
・販売先選びの考え方（例）

- ・誰に売するのか、どのくらいの労力でどのくらいの利益が欲しいのか。
- ・生産に集中するのか、付加価値を付けて高い利益を得たいのか、こだわりを消費者に伝えたいのか、自分が目指すあり方に適した販路を選ぶ。

・価格設定の考え方（例）

- ・原価（生産コスト）
- ・競合価格（市場価格）
- ・付加価値

一般的には、これらを統合して価格を設定する。



◆講話

- ・ナシとブドウをセットにして販売している。
- ・来てくれたお客さんにナシがないと言われることのないような栽培体系にしている（8月～10月上旬）。販売時期に常にナシがあると、客が定着し、何かしらの品種があるよねと来てくれ、リピーターが多くなる。
- ・お客さんの需要に合わせた商品が生産できるように房の大きさや果実のサイズを考えて栽培している。
- ・ナシ・ブドウ・イチゴの部門ごとに担当者を設け、責任をもって栽培をすることで、品質が良くなった。
- ・POSレジを導入し、販売状況を家族みんながリアルタイムで把握することで、どの品種が足りないといった情報がすぐに分かり、対応がすぐできる。