



ふくおか【Good👍】農業人100
 主な農産物／フキ、米

白木 孝志さん (29歳) (営農地／遠賀郡遠賀町木守)

信用される産地になりたい

《就農のきっかけ》

遠賀ふきを絶やしたらいかん

大学の農学部を卒業後、岡山の青果市場でショウガ、ミツバ、ナバナなどの野菜を担当して働いていた白木さん、就農のきっかけは、フキの栽培をしている父親が体調を壊したことでした。

その時、「遠賀ふきを絶やしたらいかん」という思いで、就農を決意したそうです。遠賀町で栽培されている“遠賀ふき”は、生産農家が2戸、現在6か所の市場へ出荷しています。当時、青果市場で働いていた白木さんは「市場として困るし、なにより直属の上司の担当品目だったんです。うちが出来なくなると栽培農家はあと1戸しかないから。」と、実家の問題が産地の衰退へ直結すると考えたそうです。

《これまでの過程》

情報ってすごく大事

「就農後は、土づくりや植え付け、根掘りなど出荷時期以外の作業が大変だなと思いました。市場のときは出荷作業時ばかりを見ていて、実際は自分が知らない見えない作業がありました。それと天候などの影響で自分の思うように作業が進まないです。早く植え付けしないといけないけど、気温が下がらないからまだ作業が出来ない。雨が降っても出来ないし、台風の影響もあるし。」と、農業が計画どおりにいかないことを実感しているようです。

「JAの青年部での活動は楽しいです。周りのみんなが同じ仕事(農業)をしている人たちでいろいろなことを相談出来ます。自宅での作業なので、普段は家族としか話せませんから。あと、情報ってすごく大事だと思います。」

「農業っておもしろい。身体動かして、植物の成長とか見て、考えることも多い。そして、生活するためにどう経営するかです。」



プロフィール

- 家族構成／父、母、本人、祖父 ■前職／青果市場
- 営農年数／約1年 ■従業員数／パート4名
- 耕作(経営)面積／2.6ha ■販路／JA共販

《これからの展望》

前職の経験を活かして

「今年から、出荷する市場を1か所増やしたので、どのように出荷するかを考えているところです。生産については、病気などまだ改善する余地があります。自分が市場の担当をしていたとき、“できたらできるだけ出荷する”のではなく、計画的に出荷するという“シーズン”を考える出荷者がいたらすごく嬉しかったです。だから自分は、担当の方の気持ちを考えて出荷をしたい。いらないときにも(出荷物)があってもだめ。必要な時期にも(出荷物)があって、そしたら手にとってもらえるし、販売の幅が広がっていく。そうすることで信用が出来ます。」と、市場で働いた経験を十分に活かしていることがわかります。

「生産農家が2戸なので、生産量は大きな産地には勝てないけど、品質やピーク時の需要を考えて末端のお客さんにも信用してもらえような産地にしたいです。」



Good👍 成功のためのポイント

地域の人と仲良くする。つまり、地域の人々とのつながりを大切にしていき上手く打ち解けることが重要だと思います。