

納得の味と豊富な品種を売りにしたブドウ経営 ～消費者の声を大切にする直売所～

東浦町 石田農園 石田直人さん
果樹（ブドウ）

【平成30年5月8日掲載】

東浦町において、納得の味と豊富な品種をセールスポイントにしたブドウの生産・直売を行う、石田直人さんを紹介します。

石田農園の現在の取組

石田さんは昭和55年に就農し、経験を積んだ後、平成6年に父親から石田農園の経営を受け継ぎました。現在は、夫婦と長男の3人を中心に、パートを雇用して240aのほ場を管理し、ブドウの直売を行っています。

経営主となってからは、直売所で聞く消費者の声を大切にしており、収穫時期や品種構成、食味に反映させています。

また、ブドウ好きが増えて欲しいという思いから、ブドウ狩りもできる直売所として、消費者ニーズに合わせた、種なし巨峰狩りを行っています。石田さんは、消費者が楽しむ様子を見られるブドウ狩りの時期を楽しみにしており、未来のファンを増やすためにも積極的に取り組んでいます。



石田 直人さん

消費者の声を大切にする理由

就農して間もないころ、品揃えを増やすため、当時主力であった巨峰以外の品種として皮ごと食べられる新品種の栽培をしたことがありました。しかし、当時の消費者には皮ごと食べるという経験がない上に、巨峰のニーズが高いこともあり、人気が出ませんでした。その結果、5年ほどかけて育てたこの品種は、縮小することになりました。時間や労力をかけ、限られたほ場面積を割いて作った品種に結果が出ず、石田さんは大きなショックを受けました。失敗の原因は何かと考えるうちに、消費者の好みを考慮せず、自分の気持ち中心に品種を決めたことだと思い当たりました。

この失敗以来、消費者の声をよく聞くことを大切にしています。直売所での販売は、直接消費者とコミュニケーションをとり、率直な意見を聞く良い機会になっています。

納得の味と豊富な品種へのこだわり

消費者が直売所に足を運ぶのは、安いからではなく、農家に直接買いに行く特別感があると石田さんは感じています。そして、その特別感を支えるのは、おいしさとスーパー等では見かけない品揃えであると考え、おいしさと品種の数にこだわりを持って栽培しています。

石田さんは、「おいしさは、糖度の高さはもちろん、品種ごとの特長を活かした味であること。消費者が直売所まで足を運び買った甲斐があると思える納得の味が必要である」と考えています。そのために、魅力を感じた品種は、必ず特長を引き出せるまで試作し、管理方法を探っています。もちろん、試食を通じて、消費者の声を聞くことも欠かしません。

また、石田農園では「巨峰などの黒色系」、「甲斐路などの赤色系」、「マスカットなどの白色系」3色の系統を、それぞれ数品種ずつ扱っています。石田さんは、「7～9月のブドウの販売期間中は、様々な個性あふれるブドウで迎えられるようにしています。」と、こだわりの品種構成を語っていました。

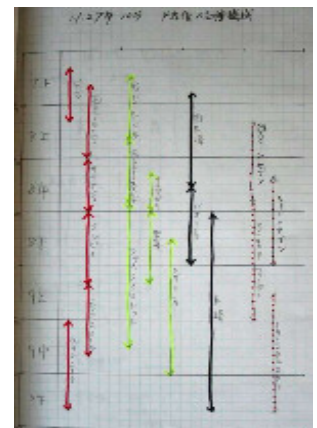


個性あふれるブドウ

こだわりを実現するための研鑽

こだわりを実現するためには、まず技術が必要であると考えており、地域のベテランとの意見交換や、生産者組合の研修会や視察に積極的に参加して自己研鑽に努めています。加えて、家族の意見を聞くことも大切にしています。特に、重要な品種構成の検討において、各品種の収穫期をまとめた図を用いて、経営を支える家族と意見交換をしています。

また、妻や長男、パートの作業レベルが揃うように、作業指示は数値や写真を用いて明確に行うと共に、困ったときは作業員全員でフォローしあえる雰囲気づくりをしています。



各品種の収穫時期をまとめた資料

地域みんなで盛り上げる

東浦町はブドウ農家が多く、そのほとんどは直売が中心の経営です。石田さんは、地域の農家が協力し、ブドウ産地としての東浦町の知名度を上げていきたいと考えています。そのために、生産者組織でポスターやパンフレットを作成し、PRに力を入れています。

執筆：農業経営課
取材協力：知多農林水産事務所農業改良普及課