

# Funasho Case Study4

## より良い方法を模索しながら イチゴのさらなる販路の拡大を

はが野農業協同組合（JAはが野）

1997年に地域の農協が合併し、JAはが野が発足。主要な農産物は「とちおとめ」を中心としたイチゴだ。栃木県はイチゴの収穫量など、常に首位をキープし、近年では病気に強い「とちあいか」の栽培も推進され、これからのイチゴ栽培を支える品種として期待されている。

イチゴが一番高値で取引されるクリスマスシーズンに生産量が増えるよう、JAはが野では育苗の時期などを調整する。しかし、天候によっては、タイミングをずらして出荷できるような作型をつくり、船昌へきちんと卸せる工夫を重ねる。「船昌さんとの取引は1997年頃から始まりましたが、“買っていただいている”という感謝を忘れず、

信頼関係を少しずつ積み上げてきました」。それが今につながっていると語るのは、JAはが野の中田昇一氏。

「生産者として一番大切なのは、信頼していただけの商品をつくること」と語る農家と、営業の石田とともに、イチゴの詰め方も工夫をした。以前は2段にしていたが、1段に変更。1箱の売価が下がるので多くの量が売れるようになり、イチゴが傷むのを防げるようにもなった。パッケージのやり方など、細かい部分も見直していくことで、消費者が喜ぶ商品をつくり出すことができる。「これからも、おいしい栃木のイチゴを、船昌さんと一緒に広めていきたいですね」（中田氏）。

