

契約栽培の拡大で農家所得の増大に取り組む

当JAは、生産者の安定した収入や出荷先確保のため、野菜の契約栽培に力を注いでいます。

その中心となるのが、農産物の生産から新規販売先の開拓までをマネジメントする、「販売コーディネーター」と呼ばれる販売専門担当者です。販売コーディネーターは、漬物会社やスーパーなどの量販店と生産者を結び、契約栽培に向けた新しい作物の提案なども行います。

令和元年以降、ナスやカブ、トウモロコシなどの品目を新たな契約栽培として生産者に提案。地区担当の営農指導員らとともに生産者を訪問し、病害虫対策といった管理方法や出荷のタイミングなど、きめ細かいサポートで生産を後押ししています。相生市で漬物用ミブナを栽培する生産者は、「気軽に相談できる、心強い存在」と話します。

今後も農家の所得向上と生産拡大に向け、既存の契約先との取引拡大や新規の販路拡大に取り組めます。



販売コーディネーター(左)が生産者にナスの栽培を提案



漬物用ミブナの生育状況を確認

[農作業ひとくちメモ]

冬の農閑期にしておくことは？

冬になると、野菜の栽培管理作業はほとんど休みになるので、その間に土壌改善や農機具などの点検整備をしておきましょう。

土壌は作物を作り続けると徐々に地力が失われていき、病害虫や雑草などが増えたり、生育障害が起きたりするなど、作物の生育環境が悪化していきます。農閑期が長い冬の間、よく耕しておきましょう。表面は平らにせず、小さな山を作ったままにしておき、土を寒気にさらすことが重要です。こうすることで土壌中に十分空気が入り、病原菌や害虫、雑草の種子などの生息密度を低くすることができます。

鎌や鍬、ハサミなどの農機具も念入りに点検・整備をしておくことが大切です。きれいに洗ったり研ぎ直すなどして、次の作業に備えましょう。

