



施設園芸発展のため 今私達に出来ること

河合 陽一 イシグロ農材㈱

私が勤務するイシグログループは、創業以来百年以上、農業一筋に事業を行ってきました。自社設計の農業用ハウスや養液栽培設備、肥料、農薬、各種資材など、農業で必要とされる物を総合的に取り扱っております。また、苗その物の販売や栽培技術に関する情報を発信するなど、各種サービスを行っており、さまざまな角度から農業と関わりを持っております。弊社は農業関連の業務を通じ、農業をバックアップすることに取り組んでおります。お客様第一主義は、創業以来変わることの無い精神で、地域密着型の経営は、農家様、地域住民の方々との強い結び付きと信頼関係を築きあげてきました。

私もイシグログループの一員として、入社以来農業資材の販売に携わっておりますが、当初は農業に対する知識は殆ど無く、逆に農家様に教えて頂いてばかりでした。それでも親身に話を聞いて頂いた方々には今でもとても感謝しています。

近年営業活動を通して、施設園芸を取り巻く環境が劇的に変化していると感じます。以前に比べ作物の価格は低迷しているものが多く、施設園芸に掛かる原油や鋼材を主とする経費は増加傾向にあります。そのため、農家様の利益を圧迫してしまい、ついには廃業してしまう方も珍しくありません。

このような状況の中、私達はただ商品を販売するだけではいけないと感じています。景気が上昇傾向にある時は、作付面積拡大のため、新築や老朽化した施設のリフォーム提案が主でしたが、昨今は農家様のコスト削減、利益の増加に結び付く提案が期待されていま

す。幾つか例を挙げると、重油削減のための保温資材の効率の良い使用方法や、ヒートポンプの提案。電気料金およびCO₂排出削減を目的とした蛍光灯、LEDの提案。補助金の情報やリース会社との提携等です。ただし、その内容が全ての農家様に当てはまる訳ではありませんので、削減率や対応年数を加味した提案が不可欠です。

しかしそれ以上に、当たり前前の提案を怠ってはならないと感じております。私が担当させて頂いている地区は全国的にも有数の農業地帯ですが、10kmも移動すれば使用している資材のトレンドは全く変わってしまいます。作物や部会が違うから情報が入ってこない、効果が分からないから昔から愛用している商材を使い続けているといったケースも多く見られます。

こういったケースを改善して行けば、コストを掛けなくても出来る対策はまだまだあるのではないかと考えます。私達が営利目的だけでなく、農家様のことを考えた提案が出来れば、作物の品質向上、農家様の利益に繋がり、信頼関係も築かれるのではないかと思います。

先に記した通り、施設園芸を取り巻く環境は厳しくなっていますが、新規就農者や、規模拡大される農家様もみえます。課題はありますが、それでも施設園芸は魅力があり、可能性を秘めているのだと思います。

私達に出来ることは、その課題を軽減すること、そして知識や情報を横に展開し、施設園芸をバックアップしていくことであると考えています。