

できーるくんで、安定感抜群となったネギ栽培事例！

今月はネギ栽培に「できーるくん」採用事例の紹介です。鈴鹿山系の麓、三重県員弁郡北勢町の伊藤清徳さん(34才)は、平成2年(1990)450坪で、みつば栽培から開始され、その後、ネギに作目変更され、平成10年(1998)に450坪を増設し、合計900坪で運営されています。

ここは豊富な湧き水があり、それを原水として活用されているわけですが培養液濃度が安定しない、病気の発生が頻発するなど問題を抱えておられました。それまでも一作終了後、ベト掃除を兼ねて全量液交換する、栽培期間中は、様子を見ながら養液更新を手作業で小まめに実施するなど留意されていましたが、どうも濃度が安定しない、ネギの葉先が枯れてくるなどの現象に悩まされ弊社に相談さ

れたのが、「できーるくん」導入のきっかけでした。

設置後2ヶ月を経過した現在での感想としては、順調な生育が確保できていることがいい、その背景となっているのであろうが、肥料の入り方がコンスタントになったし養液のPH/ECがとにかく安定していると好感評価でした。これまでは自分の仕事として、毎日2Hかけて養液更新をやっていたが、これも機械にお任せで何もやらなくてよくなった。この精神的負担が無くなったこと、他の仕事に回れパート削減につながった。あるいは、今までだと定植後2~3日停滞していたものが、翌日から立ち上がってくるようになった。また、ECも2.2から1.8のより低濃度で栽培できているし、生育のそろいもいいし葉の色もずっといい。と違いをあ

げていただきました。振り返ってみれば、せっかいいい水を持ちながらその水にあった管理を見出せていなかったのだと反省しているとのことでした。

若手経営者として販売にも注力されています。規格外品対策としてカット機導入し、近くのうどん・そば・ラーメン店、お好み焼き・たこ焼き店に自ら配達するなど販路開拓を実施。これも1~2年の無料サンプル提供後定着化してきたとのこと。努力の結果とのこと。市場経由だけでなくスーパーと固定値での直販契約、そこからの要求でチンゲン菜など品目増やし、と市場に頼る販売ではなく独自の販売ルート開拓にも意欲的に取り組まれています。今年は増収を期待されているとのことですが、今後の益々のご発展をお祈りしております。(担当 鬼頭史一)

