

## 増設(水耕ハーブ)で勝負やね!

今月は牡丹で有名な当麻寺(奈良)近く水耕ハーブに特化されている寺田農園(寺田昌史代表)さんを訪問しました。15年前ネギ栽培から始められたそうですが9年前、取引先からこんなものが作れないかとハーブを持ち込まれ作ってみたら評判も良かったし経営的にも妙味があり今では全量ハーブになった。顧客、市場の評価も得られるようになり今回増設に踏み切られたとのこと。「しかしここへくるまでが大変やったね! 今回の増設(約523坪)で又2~3年は死ぬ気で頑張らないといかんけど、まだ38才と若いし今やとけば50才には償却も終わるし思いきったんよ!」と自信に溢れたお話でした。

栽培品目はバジル、イタリアンパセリ

リ、ルッコラ、タイム、ローズマリー、チャービル、ディールなど7~10品目に絞っておられる。ミント系は薬剤使用が多くなるので止めたとのこと。自ら営業にも廻られるとのことですが、単価の高い時(品薄の時期)に本当は廻らないとダメだが生産の手が抜けなくて廻れないのが悩み、手の空いた時にいくら営業をかけても値段が叩かれて妙味がない...なるほど!と納得でした。

売り先は一定単価の契約出荷が60%、残りが時価取引、関西方面を主にして寺田農園ブランドを確立されています。レストラン向けなどの直販は小口で手がかり、限定した人員でやっている自分のところには不向きと展開されていません。また自分が考える品

質基準を満たさないものは惜しげもなく廃棄するなど信用を一番大事にしている。少しでもお金になるのなら目の先の欲で大きな信用を亡くすことのないように心がけている。...などなど若手経営者らしくクリアーな意見に感心させられました。

奥さんはあえて農園作業には関わらせてなく昼間数名のパートさんと昌史さんだけで運営されて、出荷のある日は朝5時の収穫から夜10時の出荷まで働いているとのこと。「ここしばらくはこの体系でいって見通しが立てば従業員を雇用したい。それまでは死ぬ気でやね! そんな理由で見学も断っている」とのこと。活力ある話に元気をいただいて帰途につきました。(編集子)



増設新農場



寺田昌史さん



バジル



ルッコラ



ディール



イタリアンパセリ



出荷調整