

堆肥センターにおける堆肥流通の促進

社団法人岡山県畜産協会
経営指導部 大村昌治郎

長年にわたり、耕畜連携の必要性が言われ続けているようですが、堆肥がたくさん流通するためには、耕種農家と畜産側が、お互いに理解を深めることが重要だと考えられます。堆肥センターは地域の耕種農家と畜産を結びつける中心的な役割が求められます。耕種農業において、持続的な農業ができるための土作りには、有機質としての堆肥もしくは腐植は欠かせないという認識されています。

堆肥センターが堆肥を売り込む場合は、堆肥のよさだけでなく、堆肥のもつ性質を正しく理解してもらうことで、はじめて、耕種農家が納得して、堆肥を利用してもらうことになるのでしょう。堆肥は化成肥料のように成分が一定ではありません。同じところで製造されている堆肥でも、水分含量が変われば、成分含量が変動します。これは、欠点と言うよりは、堆肥のもつ性質だと考えてもらうことが重要だと思います。工業製品ではなく、生き物と同じように、堆肥も成分が一定しません。

堆肥センターの役割

基本的なことですが、堆肥センターにおける堆肥流通がうまくいかなければ、堆肥センターの存在意義が危ぶまれます。堆肥センターは、他に収入はあまり見込めませんので、ふん尿の受入に対する収入や堆肥の販売収入で、運営しなければなりません。

製品としての堆肥が販売できないと、収入が増えず、在庫をたくさんかかえることになります。さらに、在庫をかかえれば、二次的な影響として、畜産農家のふん尿の受入数量を制限しなくてはいけなくなり、地域の畜産農家の営農の継続性にまで影響することになります。

受け入れたふん尿で堆肥を製造し販売することが、主な堆肥センターの役割であり、毎日毎日、原料が運ばれてきます。堆肥センターは良質な堆肥を製造するとともに、堆肥を販売しなければなりません。

堆肥センターが堆肥を販売する上で優れている点は、多量に処理して堆肥を製造しているため、農家単位で処理するより製品のバラツキが少ないと考えられます。さらに、多量に製造するため、良質な堆肥が常時あります。耕種農家や一般消費者が堆肥を求めているときに、そこにあることは優位な点でもあります。畜産農家では、良質な堆肥がすべて販売されて、在庫に良質堆肥がない場合もあります。

堆肥を販売するには、利用するユーザー(耕種農家)の意見が大切になる

ユーザーである耕種農家に、いかに使ってもらえるかが、流通の促進という面から見て大きいと思います。堆肥は、土壌改良材としても、有機質肥料としても、非常に価値のあるものと思われませんが、まだまだ、耕種農家の潜在的な需要はあり、堆肥の利用は増えると思われる。

耕種農家と意見交換をしよう

みなさんは、耕種農家の声を聞いていますか？

堆肥を利用する耕種農家がどのような堆肥を求めているか、リサーチすることが、とても重要であると思われます。現在、堆肥センターの堆肥を利用している耕種農家から、意見を聞いてみたらどうでしょうか。すでに地域で堆肥を有効活用している耕種農家は先生です。耕種農家にアドバイ

ザーとしてお願いし、求めている堆肥が何であるのか、どのようにしたら堆肥を利用するのか、意見を求めてみましょう。堆肥センターでつくった堆肥がどのように良いのか、堆肥センター自ら情報収集しておくべきです。どのように利用しているか知ることによって、自信がもてるはずで

さらに、耕種農家と意見交換ができる場をつくることも重要です。この場合、作物の栽培に関係している市町村・農協・普及センターの担当者といっしょに意見交換をして、求める堆肥とその利用方法について考えていくとよいでしょう。耕種農家の協力を得ながら、栽培試験をつうじて、堆肥の有効利用方法を確立していけばいいでしょう。

厳しい条件や注文を言われるかもしれませんが、最終的に堆肥が売れるという目標のため、耕種農家を引き込めよう努力してみるべきです。こちらから耕種農家を引き込めば、耕種農家も次第に近づいて、良い方向がうまれてくるかもしれません。もしかしたら、堆肥を使いたいと思っている耕種農家がすぐ近くにいるかもしれません。

このように書いている自分も、畜産に関わる仕事ばかりをしてきて、耕種農家がどのような目的で堆肥を利用しているのか、あまり知る機会がありませんでした。しかし、岡山県良質堆きゆう肥共励会の審査員を含めて6戸の耕種農家に、堆肥の利用について、話を聞く機会がありました。その内容は、少しでも、供給すべき立場の畜産農家や堆肥センターへ役立てば良いと思い、岡山県畜産協会発行の「岡山畜産便り」、中央畜産会発行の「畜産会経営情報」へ掲載しました。

ホームページ「おokayama畜産ひろば」(<http://okayama.lin.go.jp>)にある、「堆肥を利用した耕種農家を訪ねて」でも掲載していますので、興味があれば参考としてご覧ください。

堆肥散布は高齢化傾向にある耕種農家に朗報

耕種農家においても、高齢化は重要な問題になっています。年をとってくると堆肥のような重いものを、人手で運搬することはたいへんなことです。そこで、近年あらゆる堆肥センターで対応しているのが、堆肥散布サービスです。高齢の耕種農家や堆肥散布機械を所有していない耕種農家にも、堆肥散布サービスは、堆肥利用を促す重要なサービスです。

堆肥散布サービスをする上で、注意すべき点は、基本は、堆肥センターのもつ労働力で対応できる範囲の地域内をベースに作業を組むことを優先し、地域の耕種農家の要望をうまくさばくことが大切です。天候にも左右されやすい散布サービスは、地域の農家を中心に考えて、余力がある場合、他の地域もエリアにした方が良いでしょう。

堆肥散布において、平地の圃場であれば問題ありませんが、これから検討していかなければいけないのは、散布機械が対応できない傾斜地や、小さな圃場への対応があげられるでしょう。

顧客拡大作戦にサンプル配布はいかが？

今まで堆肥を利用している耕種農家は、よっぽどのがない限り利用し続けてくれます。利用促進のためのターゲットにしななければいけないのは、これまで利用していない耕種農家です。利用していない耕種農家をターゲットにした顧客拡大には、サンプル配布が効果的に思われます。

使いたいと思っているけど躊躇しているという耕種農家に、積極的にサンプル配布で堆肥を利用してもらいましょう。もし、堆肥センターに在庫としての堆肥が過剰になり、堆肥に余裕があれば、1区画分の堆肥ぐらいは無料配布でいいのではないのでしょうか？ 在庫一掃という意味でも、新規購買者開拓という意味でも効果的だと考えられます。

ただ、サンプル配布に関して約束事を決めておいた方がよいでしょう。それは、サンプル配布は1回限りであるとか、配布した農家はアンケートに答えてもらって名簿として記録しておくとか、利用してくれている耕種農家が不平不満が起きないような配慮は必要でしょう。

サンプル利用してくれた耕種農家に対して、次年度以降も積極的な購入の呼びかけを推進しましょう。ただし、サンプル配布した耕種農家すべてが、購入してくれるとは限りませんので、そこは歩留まりは少ないと思って割り切っていくことが大切です。

一般的な商品の購買傾向というものは、最初はゆっくりとした売れ行きですが、知名度が上がるとともに爆発的に売れ始めます。サンプル配布で裾野を広げてゆき、知名度を高めてゆきましょう。そうして、利用してくれる耕種農家が1戸1戸増えていき、利用したときの状況が良ければ、評判が広がることでしょ

どこで販売しているか情報を流していますか？

みなさんのところでは、堆肥センターの堆肥が、どこで販売されているか、情報を流していますか？ 堆肥センターは地方にあるケースが多いので、消費者が、ちょっと堆肥を買いに行こうかと思っても、場所が分からなければホームセンター等にお客さんを取られてしまうことになります。

さらに、堆肥を販売する競争相手は多くなる一方です。畜産農家も堆肥舎を整備して良い堆肥を製造していますし、他の地域の堆肥センター、はたまた一般の業者まで堆肥を販売しています。市場には良質な堆肥が過剰に供給され、ライバルもたくさんいますので、堆肥の販売競争を勝ち抜くには、販売している場所の情報など、知名度を上げることは重要な手段です。

農協や普及センターと協力していますか？

耕種農家のつくる作物の主たる販売ルートは農協をつうじた販売です。そのため、農協は作物の営農指導まで行っています。その作物の栽培指導に堆肥の利用があるかどうかによって、堆肥の利用量が格段に違います。

堆肥を利用した栽培指針があれば、何の問題もなく堆肥は利用され続けられるでしょう。しかし、栽培指針に堆肥の利用がうたわれていないケースでは、おのずと地域の堆肥の利用はすすみません。

そこで、農協や普及センターと協力して、堆肥の有効性を理解してもらい、10aあたりに多くの堆肥を一度に利用しなくてもよいので、少しずつでも堆肥を投入するような栽培指針ができないものか、検討していく必要があるでしょう。農協や普及センターからは、堆肥の肥料成分が高いとか、肥効がよく分からないとか、EC濃度が高いからとか、言われるかもしれません。しかし、堆肥は腐植としての有効性を持っていますし、土壌改良材として物理性や生物性の改善は疑う余地はないと思います。基本的に投入量が多すぎなければ、大きな問題は起きないと考えられます。

欠点のないものはありえないので、堆肥の良いところ、悪いところをふまえつつ、痩せつつある土地をよくするため利用してもらおうようにしましょう。このような堆肥の理解を深めていくための積極的な働きかけは欠かせませんので、少しでも堆肥が販売できるように、耕種農家を巻き込む努力をしてみてください。